VEREINIGTE HAGEL

HAGEL AKTUELL



VEREINIGTE HAGEL und Gartenbau-Versicherung streben Zusammenschluss an

SCHUTZ VOR ERTRAGSAUSFÄLLEN
Die neue Dürreversicherung mit dem Trockenstresskonto

MITGLIEDERBEFRAGUNG
Hohe Zufriedenheit mit der VEREINIGTEN HAGEL

SCHWERPUNKT AUSSENDIENST
Kompetente Beratung auf Augenhöhe

Ausgabe 2026/2027

www.vereinigte-hagel.net

„EIN VERLÄSSLICHER PARTNER IN BEWEGTEN ZEITEN“



DAS VORSTANDSTEAM
Dr. Jan Keller und Vorstandssprecher Dr. Philipp Schönbach (v.l.n.r.)

LIEBE LESERINNEN UND LESER,
hinter uns liegt eine außergewöhnliche Schadensaison. 2026 wird vielen Mitgliedern als eines der schadenintensivsten Jahre der vergangenen Zeit in Erinnerung bleiben. Prägend war die ungewöhnliche Häufung unterschiedlicher Wetterextreme. Hagel, Starkregen, Sturm, Hitze und Trockenheit trafen zahlreiche Betriebe – teilweise mehrfach innerhalb weniger Wochen. Bis Anfang September registrierte die VEREINIGTE HAGEL deutschlandweit rund 18.000 Hagelschadenmeldungen. Die Entschädigungsleistungen beliefen sich zu diesem Zeitpunkt auf rund 115 Millionen Euro. Besonders belastend waren die zahlreichen Mehrfachschäden: Rund jeder achte Betrieb mit einer Hagelmeldung war innerhalb einer Saison an mehreren Tagen betroffen. Neben den teils schweren Unwetterlagen verschärfte die Trockenheit die wirtschaftliche Situation vieler Betriebe.

Das Jahr 2026 zeigt erneut eindrücklich die Bedeutung einer verlässlichen Risikoabsicherung, die Ertragsschwankungen und Liquiditätsrisiken abfedert. Die VEREINIGTE HAGEL will deshalb vorausschauend handeln und gemeinsam mit der Gartenbau-Versicherung den nächsten Schritt unserer seit mehr als 30 Jahren bestehenden Partnerschaft gehen. Beide Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit streben einen Zusammenschluss an, um ihre Kräfte dauerhaft zu bündeln. Ziel ist es, die hierfür notwendigen Schritte im Jahr 2027 auf den Weg zu bringen.

Für unsere Mitglieder bedeutet dies vor allem eines: Bewährtes soll bewahrt und zugleich zukunftsfest weiterentwickelt werden. Die persönliche Nähe zum Berufsstand, die besondere Fachkompetenz und der Gedanke der Gegenseitigkeit bleiben die Grundlage. Das gemeinsame Unternehmen soll breiter aufgestellt sein und damit zusätzliche Möglichkeiten schaffen, Risiken zu streuen, Kompetenzen zu bündeln und Investitionen etwa in Digitalisierung, Produktentwicklung und moderne Prozesse auf einer größeren Basis zu tragen. Zugleich bleiben die bekannten Ansprechpartner, die bestehenden Verträge und der laufende Versicherungsschutz erhalten. Auch die Standorte Gießen und Wiesbaden sowie die dezentrale Struktur mit den Bezirksdirektionen sollen bestehen bleiben.

Bei allen strategischen Überlegungen bleibt eines unverzichtbar: die Nähe zu unseren Mitgliedern. Denn Versicherungsschutz wird nicht nur durch Produkte und Strukturen erlebbar, sondern vor allem durch Menschen. Unser Außendienst ist flächendeckend in Deutschland vor Ort, kennt die landwirtschaftliche Praxis, die regionalen Besonderheiten und die Herausforderungen der Betriebe. Gerade im Schadenfall zeigt sich, wie wichtig persönliche Ansprechpartner sind, die zuhören und verlässlich unterstützen. Deshalb widmet sich der Schwerpunkt dieser Ausgabe unserem Außendienst. Wir geben Einblicke in die Arbeit der Kolleginnen und Kollegen vor Ort und hinter den Kulissen und stellen einige von ihnen persönlich vor. Sie stehen stellvertretend für die vielen engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Ehrenamtlichen, die jeden Tag daran arbeiten, unseren Mitgliedern kompetente Beratung und Unterstützung zu bieten.

Denn bei allen Veränderungen bleibt das Ziel der VEREINIGTEN HAGEL unverändert: unseren Mitgliedern auch in bewegten Zeiten ein verlässlicher Partner zu sein – persönlich, fachlich und mit dem Blick nach vorn.

Ihr Vorstandsteam
der VEREINIGTEN HAGEL

Dr. Philipp Schönbach

Dr. Jan Keller

Illustration auf der Titelseite: KI-generiert, **Fotos Seite 2:** VEREINIGTE HAGEL, **Foto Seite 3:** AdobeStock/mschauer



2026 – EIN JAHR DER WETTEREXTREME

4 Wetterextreme weltweit

6 Ein Rückblick auf die Anbausaison 2025/2026

10 Schadenrückblick 2026

GEGEN WETTERGEFAHREN GEWAPPNET

12 Warum der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit so gut zur Landwirtschaft passt

14 VEREINIGTE HAGEL und Gartenbau-Versicherung streben Zusammenschluss an

17 Was bedeutet der geplante Zusammenschluss für die Mitglieder?

18 Die neue Dürreversicherung der VEREINIGTEN HAGEL

20 AIAG-Expertenseminar 2026

VEREINIGTE HAGEL INTERN

22 Der Hagelkalender 2027 ist da!

24 Mitgliederbefragung: Hohe Zufriedenheit mit der VEREINIGTEN HAGEL

26 Jubiläum: 10 Jahre VH HRVATSKA

30 Einblicke in die Arbeit der VEREINIGTEN HAGEL in Litauen

32 Frauen stärken, Zukunft gestalten: Das FrauenVHorum

33 Die VEREINIGTE HAGEL auf den DLG-Feldtagen

43 Ausgezeichnet: VEREINIGTE HAGEL belegt Spitzenposition beim DLG-Image Barometer

SCHWERPUNKT: DER AUSSENDIENST DER VH

34 Im Gespräch mit unserem Außendienst: Was macht diese Arbeit so besonders?

40 Meik Wieczorek und Friedrich Ehrmann geben Einblicke in ihre Arbeit

2 Editorial

3 Inhaltsverzeichnis

44 Impressum

WETTEREXTREME WELTWEIT

Wärmerekorde, Tropenstürme und ungewöhnliche Schneefälle: Auch 2026 zeigte sich das Wetter rund um den Globus von seiner extremen Seite.





VERHEERENDE FEUER

Extreme Hitze, anhaltende Trockenheit und zahlreiche Blitze bescherten Kanada eine der schwersten Waldbrandsaisons der vergangenen Jahre. Bis Mitte August waren rund 4,1 Millionen Hektar verbrannt – eine Fläche größer als die Schweiz. Tausende Menschen mussten ihre Häuser verlassen. Da die lokalen Feuerwehrkräfte an ihre Grenzen stießen, halfen Spezialkräfte aus Australien, Neuseeland und Mexiko bei den Löscharbeiten.

WENIG WASSER

Aufgrund von Hitze und langanhaltender Trockenheit sanken die Wasserstände zahlreicher großer europäischer Flüsse – darunter Rhein, Donau, Elbe, Loire und Po – auf historische Tiefstände. Wasserressourcen, Landwirtschaft, Energiesysteme, Binnenschifffahrt, Tourismus und Ökosysteme gerieten zunehmend unter Druck.





LEERE LEITUNGEN

Nach dem trockensten Juli in Puerto Rico seit Beginn der Wetteraufzeichnungen im Jahr 1899 sanken die Reserven des Carraízo-Stausees drastisch. Mehr als 180.000 Menschen mussten in der Hauptstadt San Juan über mehrere Wochen zeitweise ohne Leitungswasser auskommen – die Versorgung wurde im 48-Stunden-Rhythmus rationiert.





WEISSE WÜSTEN-LANDSCHAFT

In der chilenischen Atacama-Wüste – der trockensten Wüste der Erde – sorgte im August ein außergewöhnlich heftiger Schneefall für eine seltene Winterlandschaft. Das ALMA-Radioteleskop auf 5.000 Metern musste wegen Sturm und Schneeverwehungen den Betrieb einstellen. In tieferen Lagen lösten Schmelzwasser und Starkregen zudem Sturzfluten und Erdrutsche aus.

NASSER NATIONALPARK

Im Kruger-Nationalpark fielen im Januar außergewöhnliche Regenmengen. Innerhalb von nur elf Tagen wurde an zehn von 23 Messstationen mehr Niederschlag registriert als dort normalerweise in einem ganzen Jahr fällt. Rund 600 Menschen mussten per Hubschrauber evakuiert werden. Viele Tiere konnten in höher gelegene Regionen fliehen, nicht alle überlebten. Die Reparaturkosten werden auf rund 30 Millionen Euro geschätzt.



Fotos Seite 4: AdobeStock/AnastasiaBozhmanova KI-generiert (Feuerwehr), AdobeStock/edb3_16 (Hubschrauber), AdobeStock/Dominique Uhe (Kölner Dom), AdobeStock/Koo (Wasserhahn), AdobeStock/napsterio (schneebedeckte Wüste), AdobeStock/FluglinseGmbH&CoKG (Teleskop), AdobeStock/Roger de la Harpe (Elefant), AdobeStock/AMO (Mann im Wasser)
Fotos Seite 5: AdobeStock/Jelena (Maisfeld), AdobeStock/Dennis (Kind mit Wasserkanistern), AdobeStock/ ViniciusCampos (Gletscher), AdobeStock/ nicoletaionescu (Frau mit Fächer), AdobeStock/EvgeniyQW (Taifun), AdobeStock/Prism6 Production (Zerstörung nach Taifun), AdobeStock/Nautilus Creative (Kangaroos im Schnee), AdobeStock/Günter Albers (Thermometer)

RUSSISCHER REKORDSOMMER

Russland hat 2026 den wärmsten Sommer seit Beginn der Wetteraufzeichnungen im Jahr 1891 erlebt. Besonders betroffen waren der Ural und Sibirien: Dort lagen die Durchschnittstemperaturen im Juli 2 bis 3 °C über dem langjährigen Mittel, in Teilen der Region Tjumen sogar 4 °C. In Jakutien wurden 36,7 °C gemessen – ein neuer Juli-Rekord.



GEFÄHRLICHER GLETSCHER

Ende August löste ein gewaltiger Gletscherabbruch im Himalaya eine schwere Flut im Grenzgebiet zwischen Nepal und Tibet aus. Häuser, Straßen und Brücken wurden zerstört, mehr als 1.200 Menschen starben. Extreme Hitze – im August 2026 rund 5 °C über dem Durchschnitt – beschleunigte die Schneeschmelze und ließ durch auftauenden Permafrost die Berghänge instabil werden. Dadurch konnten sich große Mengen Wasser und Gestein lösen und ins Tal stürzen.



TOSENDER TAIFUN

Im September traf Taifun Dujuan Japan mit voller Wucht. Mancherorts fielen innerhalb von 24 Stunden rund 600 mm Regen. Die extremen Niederschläge lösten Überschwemmungen und Erdrutsche aus, zerstörten Häuser und kosteten mindestens zwölf Menschen das Leben. Zudem waren 45.000 Haushalte zeitweise ohne Strom. Hunderte Flüge wurden gestrichen, viele Bahnstrecken und Straßen wurden gesperrt.









DRAMATISCHE DÜRRE

Das Horn von Afrika erlebt derzeit eine der schwersten humanitären Krisen seiner jüngeren Geschichte. Mehrere außergewöhnlich schlechte Regenzeiten verschärfen die Ernährungskrise in Ländern wie Somalia, Sudan und Südsudan. Im erweiterten Horn von Afrika sind mehr als 37,8 Millionen Menschen von akuter Ernährungsunsicherheit betroffen. Während der Hilfsbedarf sehr groß ist, werden weltweit immer weniger Mittel für humanitäre Hilfe zur Verfügung gestellt.









HEISS UND KALT

Zu Jahresbeginn kletterten die Temperaturen im Südosten Australiens auf knapp 50 °C. Insgesamt wurden im Januar 19-mal mindestens 49 °C gemessen – der bisherige Monatsrekord lag bei sechs Messungen. Die extreme Hitze erhöhte die Gefahr von Buschfeuern. Nur wenige Monate später zeigte sich der Kontinent völlig anders: Kaltluftvorstöße brachten im August ungewöhnlich heftige Schneefälle. In Teilen von New South Wales fielen bis zu 50 cm Schnee.

EIN RÜCKBLICK AUF DIE ANBAUSAISON 2025/2026

Durch stark unterdurchschnittliche Niederschläge im Frühling und Sommer baute sich vor allem in der Südhälfte eine gravierende Trockenheit auf, zudem führte teils extreme Hitze zu Schäden.

HERBST 2025

NASSE UND TROCKENE PHASEN, GEGEN ENDE KALT

September: Die ersten beiden Septemberdrittel waren wechselhaft und meist warm. Im Westen, äußersten Osten und in Schleswig-Holstein fielen hohe Regenmengen, die örtlich frisch eingesäten Raps verschlämmten. Raps wurde vielerorts gesät, Mais geerntet und die Weinlese begann teils rekordfrüh. Im letzten Monatsdrittel blieb die Nordhälfte weitgehend trocken, während in der Südhälfte vielfach über 50 mm, regional über 100 mm Regen fielen. Die Bodenfeuchte stieg in den regenreichen Gebieten, blieb im Norden aber unterdurchschnittlich.

Oktober: Nach einer kurzen Regenphase zu Monatsbeginn verliefen die ersten beiden Drittel niederschlagsarm. Die Oberböden trockneten etwas ab, sodass Mais, Kartoffeln und Zuckerrüben weiter geerntet und Wintergetreide ausgesät werden konnten. Ende Oktober wurde es windig und regnerisch. Die Bodenfeuchte stieg deutlich an und lag an der Nordsee und in der Südhälfte teils überdurchschnittlich, während sie vom norddeutschen Binnenland bis zur nördlichen Mitte zu niedrig blieb.

November: Die erste Novemberhälfte war mild und trocken. Zur Monatsmitte brachte Polarluft einen markanten Temperatursturz mit Schnee bis in tiefe Lagen und in der Südhälfte ungewöhnlich frühen Frösten unter -10 °C. Zwischenfrüchte froren vielfach ab, die Zuckerrübenrodung musste unterbrochen werden und die Vegetationsperiode endete. In der letzten Novemberwoche wurde es wieder milder. Die Bodenfeuchte näherte sich vielerorts dem Mittel, blieb regional aber ungewöhnlich niedrig.

DEUTSCHLANDWEIT WAR ES RUND ZWEI BIS DREI GRAD ZU WARM UND ES FIELEN ETWA 30 PROZENT WENIGER NIEDERSCHLÄGE ALS ÜBLICH.

Mit 9,8 °C lag die Mitteltemperatur im **Herbst 2025** deutlicher über der Klimareferenzperiode 1961 bis 1990 von 8,8 °C. Es war der kühlste Herbst seit 2017. Mit 204 mm lag der Niederschlag leicht über dem Mittel von 190 mm, regional aber sehr ungleich. Vom Nordosten und Osten sowie vom Saarland bis nach Franken war es nasser als üblich, in Teilen der nördlichen Mitte und in Südostbayern dagegen trockener. Mit 299 Sonnenstunden blieb die Sonnenscheindauer unter dem Mittel von 319 Stunden.

WINTER 2025/2026

EHER TROCKEN UND MILD, IM NORDOSTEN LÄNGERE ZEIT KALT

Dezember: Nach etwas winterlichem Wetter im höheren Bergland folgten rund zwei Wochen mit sehr milder Luft und häufig über 10 °C sowie meist frostfreien Nächten im Nordwesten. Nach verbreitetem Regen blieb es meist trocken. Kurz vor Weihnachten setzte ein Kälteeinbruch ein, der Frost drang verbreitet mehr als 10 cm, regional über 20 cm tief in die Böden ein. Die Zuckerrübenrodung wurde weitgehend abgeschlossen.

Januar: Im ersten Januardrittel gab es mehrere Tage Dauerfrost und strenge Nachtfröste. Am 8. und 9. fiel vom Norden bis in den Osten ergiebiger Schnee, regional lagen anschließend mehr als 20 cm. Mitte Januar unterbrach sehr milde Südwestluft den Winter, bevor die Kälte zurückkehrte. Am 26. schneite es von der Mitte bis in den Süden stark, im Osten verursachte gefrierender Regen ein Unwetter. Zum Monatsende setzte im Nordosten erneut Dauerfrost ein.

Februar: Der Februar begann mit einer kalten Nordosthälfte und einem milderen Südwesten. Nach einer kurzen Abkühlung setzte im letzten Monatsdrittel eine starke Milderung ein. Regen und Schneeschmelze führten örtlich zu Überflutungen. Im Süden und Westen wurden Rüsselkäfer und Rapsglanzkäfer aktiv. Auch im Norden und Osten tauten die zuvor teilweise bis 50 cm tief gefrorenen Böden auf. Die Vegetationsruhe endete rasch.

Mit 1,7 °C lag der **Winter 2025/26** leicht über dem Mittel von 1,4 °C, war aber der kälteste seit 2017/2018. Mit 138 mm war der Winter deutlich zu trocken (Mittel: 190 mm), im Osten fiel regional nur etwa die Hälfte der üblichen Menge. Die Bodenfeuchte lag im Dezember und Januar meist unter dem Mittel und stieg im Februar darüber. Vom zentralen Sachsen-Anhalt bis zum Thüringer Becken blieb sie den Winter über auffällig niedrig.

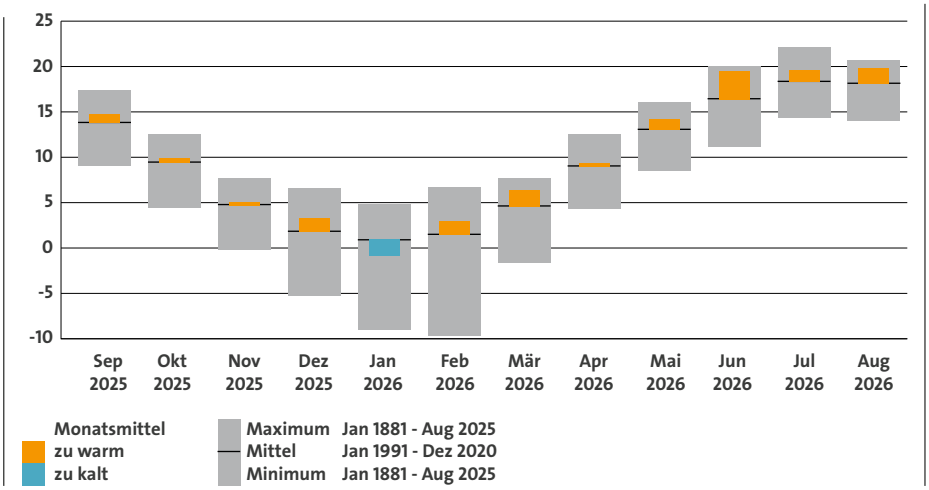
FRÜHLING 2026

SONNIG, IM SÜDEN UNGEWÖHNLICH TROCKEN

März: Der März war überwiegend trocken, sonnig und tagsüber sehr mild, nachts trat häufig leichter Frost auf. Sonne, niedrige Luftfeuchte und große Temperaturunterschiede belasteten die Pflanzen, dennoch verlief die Entwicklung rasch. Sommergetreide wurde etwa eine Woche früher gesät, später vielfach auch Zuckerrüben.

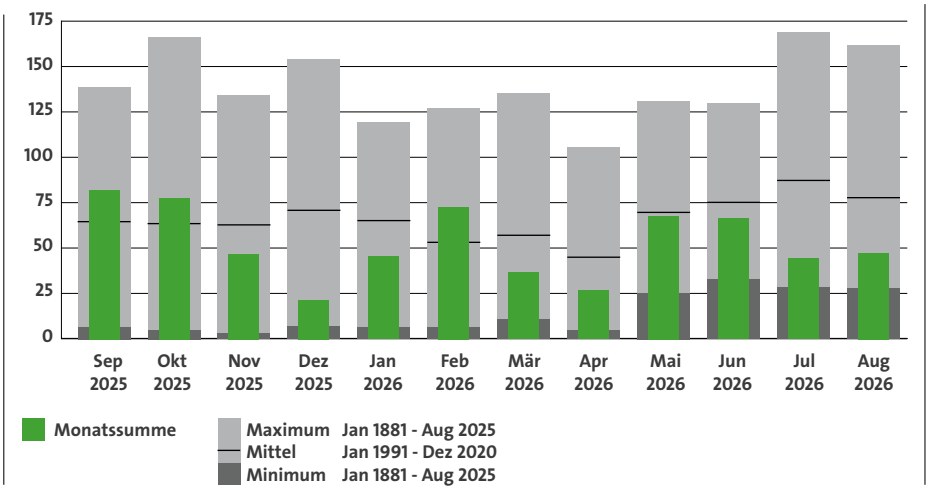
Abbildungen: DWD

LUFTTEMPERATUR (in °C)



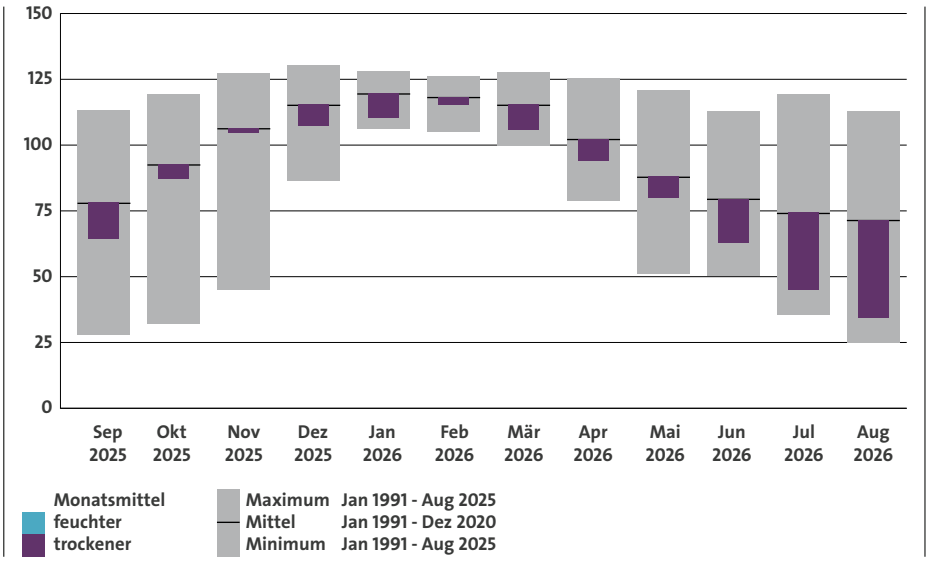
Die erste Abbildung zeigt die Monatsmitteltemperaturen in Deutschland im Zeitraum September 2025 bis August 2026 und verdeutlicht ihre Abweichung vom Mittelwert der Jahre 1991 bis 2020. In dem Zeitraum lagen die Temperaturen in Deutschland überwiegend über dem langjährigen Mittel. Besonders der Juni war deutlich heißer. Der Januar fiel vergleichsweise kühl aus. Insgesamt setzte sich die Tendenz zu überdurchschnittlich warmen Monaten fort.

NIEDERSCHLAGSHÖHE (in mm)



Die zweite Abbildung zeigt für den Zeitraum September 2025 bis August 2026 die mittleren monatlichen Niederschlagssummen und ihre Abweichung vom Mittelwert der Jahre 1991 bis 2020. War der Herbst 2025 insgesamt leicht zu nass, lag der Winter sehr deutlich unter dem langjährigen Mittel. Besonders trocken waren auch März und April 2026, gefolgt von einem ebenfalls deutlich zu trockenen Sommer.

BODENFEUCHTE (in 0 bis 60 cm Tiefe, % nFk)



Die mittlere Bodenfeuchte wird wesentlich durch die Temperaturentwicklung sowie die Niederschlagshöhe bestimmt. Folglich lassen sich in der dritten Abbildung für den Zeitraum September 2025 bis August 2026 die Konsequenzen aus den beiden vorherigen Darstellungen erkennen: Die mittlere Bodenfeuchte in Deutschland entwickelte sich insgesamt deutlich rückläufig, allerdings mit starken jahreszeitlichen und regionalen Schwankungen. Insbesondere im Frühjahr und Sommer nahm sie durch die überwiegend trockene Witterung deutlich ab und erreichte teils extrem niedrige Werte.

Ab dem 25. wurde es deutlich kälter und unbeständiger, die Pflanzenentwicklung wurde gebremst und an frühblühendem Obst traten örtlich Frostschäden auf.

April: Auch im April überwogen trockenes und sonniges Wetter. Trockene, kühle Luft aus Norden bis Osten verstärkte die Verdunstung, wiederholt gab es Frostnächte. Ende April führten Fröste zu teils massiven Schäden. Die Frühjahrsarbeiten kamen meist gut voran, verbreitet wurde Mais gesät. Intensive Niederschläge am 18. und 19. ließen die Bodenfeuchte regional stark ansteigen, anschließend blieb es fast überall trocken. Vor allem im Süden sank sie deutlich unter das jahreszeitliche Mittel, erster Trockenstress trat auf und der Mais lief teilweise verzögert auf.

Mai: Nach frühsommerlichem Start wurde es unbeständig und kühler. In der Mitte und im Norden fiel zeitweise ergiebiger Regen, während der äußerste Norden und große Teile des Südens trocken blieben. Mitte Mai war es kühl, teils mit Frost in Bodennähe; das Wachstum stockte und bei Mais traten Stresssymptome auf. Im letzten Maidrittel folgte heißes Wetter, teils mit über 30 °C. Die Bodenfeuchte sank rasch. Ende Mai brachten Gewitter lokal Starkregen, Hagel und erste Lagerschäden im Getreide.

Der **Frühling 2026** war mit 9,8 °C deutlich zu warm. Mit 129 mm fielen nur rund drei Viertel der üblichen Niederschlagsmenge von 171 mm. Während Teile der Mitte und des Nordostens überdurchschnittlich nass waren, blieb es im Norden, Osten und vor allem im Süden deutlich zu trocken. Von Oberschwaben bis Ost- und Südostbayern fiel regional weniger als ein Drittel des Mittels. Mit 689 Sonnenstunden war es der viertsonnigste Frühling seit 1951.

SOMMER 2026

EXTREM HEISS UND TROCKEN

Juni: Die erste Junihälfte war wechselhaft mit häufigen Niederschlägen und gemäßigten Temperaturen. Ab dem 18. setzte eine außergewöhnliche Hitzewelle ein. Ende Juni wurden an mehr als 50 Stationen über 40 °C gemessen; Möckern-Drewitz erreichte mit 41,8 °C einen neuen deutschen Temperaturrekord. Die Hitze verursachte starke Sonnenbrandschäden an Obst und weiteren Kulturen sowie hitzebedingte Tierverluste. Die Heuernte wurde abgeschlossen, ab etwa 22. Juni begann die Getreideernte.

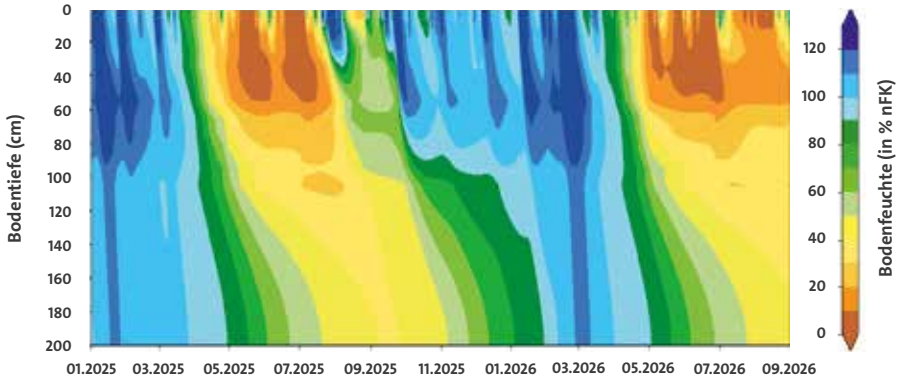
Juli: Bis etwa zum 12. Juli war es überwiegend sonnig bis leicht wechselhaft. Zur Monatsmitte traten heiße Tage und teils schwere Gewitter auf. Ende Juli folgte erneut eine starke Hitzewelle mit örtlich über 40 °C. Raps- und Getreideernte kamen meist zügig voran. Im Südwesten war der Juli deutlich wärmer und trockener als im Nordosten; NRW und Hessen erlebten den trockensten Juli seit Aufzeichnungsbeginn. Die Trockenheit verschärfte sich vor allem vom Südwesten bis zum bayerischen Donauraum. Die Bodenfeuchte lag dort teilweise sogar unter den Werten der Dürrejahre 2018 und 2022.

August: Die erste Augusthälfte blieb trocken und heiß, wodurch sich die Trockenheit vor allem von Westen über die Mitte bis in den Süden weiter verschärfte. Die Getreideernte wurde abgeschlossen, in der Südhälfte begann teilweise bereits die Ernte abgestorbenen Silomaises. Ab Mitte August wurde es wechselhafter und kühler. Gewitter und regional ergiebige Niederschläge verbesserten im mittleren und südlichen Deutschland die Wasserversorgung der oberen Bodenschichten. Bodenbearbeitung und Aussaat wurden wieder möglich. Die Weinlese begann ungewöhnlich früh.

In der Summe war der **Sommer 2026** mit 19,6 °C der zweitwärmste seit 1881; im Westen und Südwesten war es regional sogar der wärmste. Gegenüber 1991 bis 2020 war es deutschlandweit rund 2 °C zu warm, im Süden und Südwesten teilweise über 3 °C. Mit 170 mm fielen rund 30 % weniger Niederschläge als üblich. Die Zahl der Tage mit sehr niedriger Bodenfeuchte lag im Westen und Süden teilweise über den Werten des Dürresommers 2018.

September: Die erste Septemberhälfte war hochsommerlich warm, in der Südhälfte mit mehreren Tagen über 30 °C. Ab dem 21. wurde es vor allem nachts deutlich kühler, mit verbreitetem Bodenfrost im Mittelgebirgsraum und Süden. Nach regional ergiebigen Niederschlägen in den ersten beiden Monatsdritteln blieb es Ende September sehr trocken, besonders in der Südwesthälfte. Die Bodenfeuchte stieg im Norden, sank im Süden aber weiter. Im Südwesten lag sie niedriger als zu diesem Zeitpunkt in jedem Jahr der Vergleichsperiode 1991–2020. Grünland blieb vielfach verbräunt, Winterraps wurde teilweise gar nicht bestellt oder lief nur zögerlich auf. Die Maisernte war im Mittel etwa eine Woche verfrüht. Obsternte und Weinlese waren weitgehend abgeschlossen.

ENTWICKLUNG DER BODENFEUCHTE



Die Abbildung zeigt am Beispiel des Standorts Frankfurt (Main), wie sich die Bodenfeuchte im Zeitraum Januar 2025 bis September 2026 bis in eine Tiefe von 2 m entwickelt hat. Auf der y-Achse ist die Bodentiefe eingetragen, auf der x-Achse der Zeitverlauf. Die Farbskala gibt die nutzbare Feldkapazität in Prozent an (% nFK): Die blauen Bereiche zeigen eine gute Wassersättigung an, in den braun eingefärbten Bereichen ist kaum noch pflanzenverfügbares Wasser vorhanden.

FAZIT FÜR DIE ANBAUSAISON 2025/26

Getreide: Wintergetreide konnte überwiegend unter günstigen Bedingungen bestellt und bis zur Vegetationsruhe gut etabliert werden. Der Winter verursachte kaum Schäden, da die Pflanzen während strenger Frostphasen häufig durch Schnee geschützt waren. Sommergetreide wurde im März etwa eine Woche früher gesät. Im März und April belasteten trockene Luft, hohe Einstrahlung und Nachtfröste die Bestände, während Pilzkrankheiten nur langsam zunahmen. Besonders im Süden führte die Trockenheit ab Mai zu dünnen Beständen. Der Wechsel von feucht-kühler zu trocken-heißer Witterung verursachte regional Stresssymptome. In feuchteren Regionen der Mitte und des Nordens nahm der Pilzdruck im Mai und Juni zu. Ab Ende Juni führten Hitze und Trockenheit zu Ertragseinbußen, reduziertem Tausendkorngewicht und beschleunigter Abreife. Die Wintergerste war davon kaum betroffen. Insgesamt konnte das Getreide bei günstigen Erntebedingungen und niedriger Kornfeuchte eingebracht werden.

Raps: Die Rapsaussaat erfolgte über Deutschland gemittelt geringfügig später als üblich. Häufig gab es eine üppige Vorwinterentwicklung, auf vielen Standorten musste der Raps mit Wachstumsreglern behandelt werden. Die Bestände kamen meist gut durch den Winter. Bereits ab Ende Februar kam es zu teils sehr starkem Befall durch Rüsselkäfer, im März mitunter durch den Rapsglanzkäfer. Der Blühbeginn erfolgte rund eine Woche früher als üblich. Vor allem nach Osten hin blühte der Raps in der nassen Phase im Mai noch, womit die Gefahr von Sklerotinia-Infektionen bestand. Die Hitze führte, teils in Verbindung mit Trockenstress, zu deutlichen Ertragseinbußen. Die Ernte ließ sich im Juli problemlos durchführen.

Zuckerrüben: Die Zuckerrüben wurden meist in der zweiten März- und ersten Aprilhälfte auf gut abgetrockneten Böden gesät und lagen damit etwa fünf Tage vor dem langjährigen Mittel. Die kühle Maiwitterung bremste die Entwicklung, während die Wärme ab Ende Mai zunächst förderlich war. Hitze Ende Juni und zunehmende Trockenheit ab Juli setzten die Bestände jedoch stark unter Stress. Regional kam es zu Blattschäden und kaum noch Zuwachs. Die Niederschläge ab Mitte August ermöglichten eine Erholung, die Ertragsentwicklung blieb aber sehr unterschiedlich. Besonders im Süden und Südwesten entstanden weitere Trockenschäden. Die trockene Witterung begrenzte zugleich die Ausbreitung von Cercospora, sodass die Schadens- und Behandlungsschwellen meist nicht erreicht wurden.

Kartoffeln: Kartoffeln wurden häufig zu einem ähnlichen Zeitpunkt wie im vieljährigen Mittel gelegt, insbesondere im Nordosten kam es jedoch zu verspätetem Saisonstart. Teils musste schon in der Trockenphase Ende Mai beregnet werden, ab Ende Juni war dann eine regelmäßige Beregnung nahezu unerlässlich. Krautfäule war besonders in beregneten Beständen zwar ein Thema, insgesamt trat diese weniger intensiv als in den vergangenen Jahren auf.

Mais: Mais wurde überwiegend in der zweiten Aprilhälfte gesät, in Höhenlagen und im Norden Anfang Mai. Im Süden verzögerte sich das Auflaufen örtlich wegen eines stark ausgetrockneten Saathorizonts. Die Kälte Mitte Mai führte teilweise zu Wachstumsstillstand. Bereits Ende Mai trat im Süden deutlicher Trockenstress auf, ab Ende Juni verschärfte sich die Situation erheblich. Bis Mitte August starben Bestände teilweise oder vollständig ab; häufig blieb der Mais niedrig und bildete nur schwache oder keine Kolben. In der Südhälfte begann deshalb teilweise bereits Anfang August die Silomaisernte. Im September schritt die Ernte weiter voran und war im Mittel etwa eine Woche verfrüht, aber deutlich weniger extrem als 2018.

Dauergrünland: Das Dauergrünland ergrünte im Mittel knapp eine Woche früher als üblich. Auch der erste Silageschnitt erfolgte etwa eine Woche früher. Im Westen und Südwesten wurde teilweise bereits Ende April gemäht. Die trockene Phase Ende Mai wurde vielerorts für die Heuernte genutzt. Während der langen Trockenperiode bis Mitte August fiel besonders in der Südhälfte verbreitet ein weiterer Schnitt aus; das Grünland verbräunte und zeigte kaum Neuzuwachs. Zusammen mit der schwachen Maisernte entstand vor allem im Südwesten Futterknappheit. Die Niederschläge ab Mitte August führten vielerorts zum Wiederergrünen, im Südwesten blieb das Grünland im trockenen September jedoch vielfach braun.

Obst und Wein: Die Blüte des frühblühenden Obstes war etwa eine Woche verfrüht. Frost Ende März und Anfang April verursachte besonders bei Mandel, Pfirsich und Aprikose örtlich Schäden. Auch die Apfelblüte begann etwa eine Woche früher; Ende April führten Fröste vor allem in Sachsen zu erheblichen Schäden in Tälern und Senken sowie an jungen Weinreben. Die extreme Hitze Ende Juni verursachte starke Sonnenbrandschäden, insbesondere an Steinobst, aber auch an Erdbeeren und jungen Äpfeln. In Obst- und Weinbauanlagen wurde zunehmend bewässert, teilweise starben zu spät bewässerte Jungreben ab. Eine weitere Hitzewelle Ende Juli verursachte örtlich zusätzliche Schäden. Die Lagerapfelernte begann bereits im letzten Augustdrittel und wurde um die Monatswende September/Oktober abgeschlossen. Die Weinlese begann bereits in der letzten Augustwoche und war mit den späten Sorten bis Ende September weitgehend beendet. Erste Sektgrundweine wurden schon Mitte August gelesen. Damit war es die zweite rekordverdächtig frühe Weinlese in Folge.

Wälder: Bis Mitte Juni waren die Auswirkungen der Witterung noch begrenzt, allerdings waren die Bodenwasservorräte regional bereits niedrig. Ab Ende März bestand in trockenen Phasen erhöhte Waldbrandgefahr. Die extreme Hitze Ende Juni verursachte erste Blattschäden und Trockenstress, der sich in den folgenden Wochen stark verschärfte. Ab Anfang August warf ein Teil der Bäume vorzeitig Laub ab, manche wurden nahezu kahl. Von Ende Juni bis Mitte August herrschte ungewöhnlich häufig hohe bis sehr hohe Waldbrandgefahr, im Süden und Westen kam es zu mehreren Waldbränden. Die Niederschläge ab Mitte August verbesserten die Situation nur oberflächlich, reduzierten aber Waldbrandgefahr und Hitzestress. Das Ausmaß der Trockenheitsfolgen für die Wälder ist noch nicht absehbar und wird auch von der Witterungsentwicklung der nächsten Monate abhängen.

Andreas Brömser, Bianca Plückhahn
Deutscher Wetterdienst,
Abteilung Agrarmeteorologie

SCHADENRÜCKBLICK 2026

Das Jahr 2026 wird vielen Betrieben als eines der schadenintensivsten der vergangenen Jahre in Erinnerung bleiben. Nicht ein einzelnes Großereignis prägte die Saison, sondern die außergewöhnliche Häufung unterschiedlichster Wetterrisiken. Hagel, Starkregen, Sturm, Hitze und Trockenheit traten vielerorts in kurzer Folge auf und trafen zahlreiche Betriebe teilweise mehrfach innerhalb einer Vegetationsperiode.

Bis Anfang September registrierte die VEREINIGTE HAGEL deutschlandweit rund 18.000 Hagelschadenmeldungen. Die Entschädigungsleistungen summierten sich zu diesem Zeitpunkt auf rund 115 Millionen Euro. Eine modellhafte Hochrechnung zeigt jedoch, dass der Gesamtschaden durch Hagel in Deutschland, bezogen auf versicherte und nicht versicherte landwirtschaftliche Flächen, bei rund 300 Millionen Euro liegen dürfte. Besonders auffällig war dabei die hohe Zahl an Mehrfachschäden. Rund jeder achte Betrieb mit einer Hagelmeldung war innerhalb einer Saison an mehreren Tagen betroffen.

Die Besonderheit des Jahres 2026 lag dabei nicht allein in der Höhe der Schäden. Viele Landwirte berichten vor allem von einer Saison, in der kaum Zeit zum Durchatmen blieb. Auf die Sorge um fehlende Niederschläge folgten örtlich Starkregenereignisse, anschließend Hagel oder Sturm. In zahlreichen Regionen mussten Betriebe innerhalb weniger Wochen mehrfach auf veränderte Witterungsbedingungen reagieren. Die Erfahrungen des Jahres zeigen damit sehr deutlich, dass Wetterrisiken heute nicht mehr isoliert betrachtet werden können.

AUF DIE SORGE UM FEHLENDE NIEDERSCHLÄGE FOLGTEN ÖRTLICH STARKREGEN, ANSCHLIEßEND HAGEL ODER STURM.

DAS ALTE LAND ALS SINNBILD DES JAHRES

Bereits im Frühsommer zeigte sich im Alten Land, wie belastend die Entwicklung für die Betriebe werden würde. Die größte zusammenhängende Obstbauregion Deutschlands wurde am 4. Juni, 9. Juni und 1. Juli gleich dreimal von schweren Hagelereignissen getroffen. Zahlreiche Flächen lagen dabei mehrfach im Schadengebiet.

Auf rund zwei Dritteln der Apfelflächen wurden Schäden festgestellt. Viele Früchte konnten nicht mehr als hochwertiges Tafelobst vermarktet werden, sondern nur noch für die Verarbeitung genutzt werden. Für die betroffenen Obstbaubetriebe bedeutete dies erhebliche Erlöseinbußen. Der Gesamtschaden wird inzwischen auf mehr als 30 Millionen Euro geschätzt.

UNWETTERSERIE IM JULI

Ihren Höhepunkt erreichte die Schadensaison Mitte Juli. Nach einer längeren Hitzeperiode entwickelten sich mehrere schwere Unwetterlagen. Innerhalb von nur 48 Stunden wurden auf mehr als 100.000 Hektar landwirtschaftlicher Nutzfläche Schäden gemeldet. Betroffen waren nahezu alle wichtigen Kulturen: Weizen, Raps, Mais, Kartoffeln, Zuckerrüben sowie zahlreiche Sonderkulturen. Die erwarteten Entschädigungsleistungen lagen allein für diese Ereignisse bei mindestens 50 Millionen Euro. Bemerkenswert war dabei nicht nur die Intensität einzelner Gewitter, sondern die flächendeckende Ausbreitung der Schadenereignisse.

WENN DIE ERNTE KURZ BEVORSTEHT

Besonders einschneidend waren viele Schäden deshalb, weil sie in einer Phase auftraten, in der zahlreiche Kulturen kurz vor der Ernte standen. Während frühe Schäden häufig noch teilweise kompensiert werden können, treffen Hagelereignisse kurz vor der Ernte direkt den zu erwartenden Ertrag und oftmals auch



die Qualität. Bei Getreide, Raps und Sonderkulturen führten die Schäden deshalb nicht nur zu Mengeneinbußen, sondern teilweise auch zu deutlichen Vermarktungsnachteilen.

Für die betroffenen Betriebe bedeutet dies eine doppelte Belastung. Die Produktionskosten sind zu diesem Zeitpunkt bereits weitgehend angefallen, gleichzeitig sinken die Erlöse aus der Ernte.

TROCKENHEIT VERSTÄRKT DIE WIRTSCHAFTLICHEN FOLGEN

Während Hagel und Unwetter für sichtbare Schäden sorgten, entwickelte sich gleichzeitig ein weiteres Risiko: die Trockenheit. Der Deutsche Wetterdienst bewertete das Frühjahr 2026 als außergewöhnlich sonnig und deutlich zu trocken.

Viele Betriebe verzeichneten Ertragseinbußen bei Getreide und Raps, Stresssituationen in Maisbeständen sowie Belastungen im Futterbau. In Bayern wurden auf rund 40.000 Hektar versicherter Fläche Trockenheitsschäden gemeldet. Nach Schätzungen des Deutschen Raiffeisenverbandes beläuft sich der durch die Dürre verursachte Schaden bundesweit auf rund 600 Millionen Euro.

WETTEREXTREME KENNEN KEINE GRENZEN

Auch nach den schweren Juli-Ereignissen blieb die Lage angespannt. Weitere Hagelschäden wurden aus Bayern, Niedersachsen und Ostdeutschland gemeldet. Gleichzeitig verlagerte sich das Schadenjahr zunehmend in andere europäische Regionen.

Frankreich und Luxemburg litten unter langanhaltender Hitze und Trockenheit, während schwere Hagelereignisse in Norditalien kurz vor der Weinlese erhebliche Schäden verursachten. Ende August führten Sturm, Starkregen und örtlicher Hagel zudem zu umfangreichen Schäden im Baltikum.

RISIKOVORSORGE WIRD ZUM ERFOLGSFAKTOR

Vor diesem Hintergrund gewinnt das betriebliche Risikomanagement zunehmend an Bedeutung. Viele Betriebe haben in den vergangenen Jahren bereits Maßnahmen zur Anpassung an veränderte Witterungsbedingungen umgesetzt, etwa durch angepasste Fruchtfolgen, den Einsatz standortgeeigneter Sorten oder Investitionen in die Bodenfruchtbarkeit und Wasserspeicherung.

Gleichzeitig zeigt das Jahr 2026, dass selbst gut aufgestellte Betriebe gegen extreme Wetterereignisse nicht vollständig vorsorgen können. Umso wichtiger sind Instrumente, die dazu beitragen, Ertragsschwankungen und Liquiditätsrisiken beherrschbar zu halten.

EIN JAHR MIT SIGNALWIRKUNG

Das Schadenjahr 2026 wird nicht nur wegen seiner hohen Schadenaufwendungen in Erinnerung bleiben. Es steht beispielhaft für eine Entwicklung, die sich seit Jahren abzeichnet: Wetterextreme treten häufiger auf, erfassen größere Gebiete und treffen Betriebe immer öfter mehrfach innerhalb einer Saison.

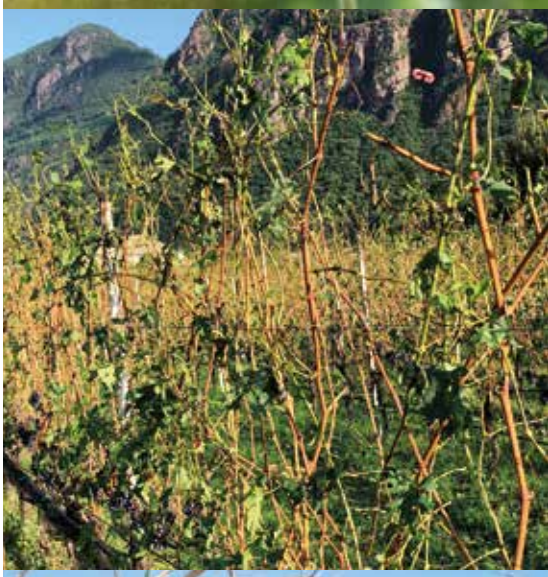
Für die VEREINIGTE HAGEL und ihre Mitglieder bestätigt das Jahr 2026 einmal mehr: Eine zukunftsfähige Landwirtschaft braucht nicht nur unternehmerischen Mut und fachliches Können, sondern auch eine verlässliche Risikovorsorge.

Daniel Rittershaus
Leiter der Abteilung Marketing
und Kommunikation der
VEREINIGTEN HAGEL

Wir haben den Schadenrückblick 2026 für Sie in einem Film zusammengefasst. Unter www.vereinigte-hagel.net/de/news/mediathek/ oder durch Scannen dieses QR-Codes können Sie hierauf zugreifen.









Fotos: David Gruber (Seite 10), VEREINIGTE HAGEL (Seite 11)

VERSICHERUNGSVEREIN AUF GEGENSEITIGKEIT
WARUM UNSERE RECHTSFORM SO GUT ZUR LANDWIRTSCHAFT PASST

Wer bei der VEREINIGTEN HAGEL oder der Gartenbau-Versicherung versichert ist, ist mehr als nur Kunde – er ist Mitglied einer Gemeinschaft. Dies ist ein wesentlicher Unterschied zu vielen anderen Versicherungsunternehmen und hängt unmittelbar mit der besonderen Rechtsform zusammen: dem Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG).

Diese Rechtsform hat in Deutschland eine lange Tradition und ist insbesondere dort stark vertreten, wo Menschen mit ähnlichen Interessen gemeinsam Risiken absichern möchten. Gerade für die Landwirtschaft und den Gartenbau passt dieses Modell seit jeher hervorragend. Denn landwirtschaftliche Betriebe wissen aus eigener Erfahrung: Gemeinsam ist man stärker als allein.

VON LANDWIRTEN FÜR LANDWIRTE – KEINE AKTIONÄRE IM HINTERGRUND

Die Grundidee eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit ist einfach: Die Mitglieder schließen sich zusammen, um sich gegenseitig gegen bestimmte Risiken abzusichern. Anders gesagt: Die Versicherten sind zugleich die Träger ihres Versicherungsunternehmens. Ein besonders wichtiger Unterschied zu einer Aktiengesellschaft besteht darin, dass ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit keine Aktionäre hat.

Während bei börsennotierten Unternehmen häufig die Erwartungen von Investoren und Kapitalmärkten eine zentrale Rolle spielen, gibt es bei einem VVaG keine Eigentümer, die Dividenden erhalten möchten. Die erwirtschafteten Mittel verbleiben im Unternehmen und kommen letztlich den Mitgliedern zugute. Dadurch können Entscheidungen langfristiger getroffen werden. Statt auf kurzfristige Gewinnmaximierung ausgerichtet zu sein, stehen Stabilität, Sicherheit und eine nachhaltige Unternehmensführung im Vordergrund.

BEIM VERSICHERUNGSVEREIN AUF GEGENSEITIGKEIT STEHEN DIE MITGLIEDER IM MITTELPUNKT.



GEMEINSAM ZUKUNFT SICHERN
Viele Hände, ein gemeinsames Ziel: Sicherheit für die landwirtschaftlichen Betriebe.

Gerade in der Landwirtschaft, die selbst von langfristigen Investitionen und Generationendenken geprägt ist, wird dieser Ansatz vielfach geschätzt.

MITGLIEDER BESTIMMEN DEN KURS

Ein wesentliches Merkmal des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit ist die demokratische Mitwirkung seiner Mitglieder. Anders als bei kapitalmarktorientierten Unternehmen entscheidet nicht die Höhe eines Aktienpakets über den Einfluss, sondern die Mitgliedschaft in der Gemeinschaft.

Das höchste Entscheidungsgremium ist die Mitgliedervertreterversammlung. Die von den Mitgliedern gewählten Vertreter nehmen dort zentrale Aufgaben wahr. Sie entscheiden unter anderem über grundlegende Fragen der Unternehmensentwicklung, wählen die Mitglieder des Aufsichtsrates und überwachen damit die Ausrichtung des Unternehmens im Interesse der Versichertengemeinschaft. Die Mitgliedervertreterversammlung ist damit gewissermaßen das „Parlament" des Versicherungsvereins. Hier zeigt sich besonders deutlich, dass das Unternehmen seinen Mitgliedern gehört und von ihnen getragen wird. Wichtige Entscheidungen werden nicht von anonymen Kapitaleignern getroffen, sondern von Personen, die selbst aus der Landwirtschaft stammen oder ihr eng verbunden sind.

BEZIRKSVEREINE ALS BRÜCKE ZUR PRAXIS

Die demokratische Mitbestimmung beginnt jedoch nicht erst in der Mitgliedervertreterversammlung. Bei der VEREINIGTEN HAGEL spielen die Bezirksvereine seit jeher eine wichtige Rolle. Sie bilden die Verbindung zwischen den einzelnen Mitgliedsbetrieben und den Unternehmensgremien. In den Bezirksversammlungen werden aktuelle Themen diskutiert, Erfahrungen ausgetauscht und Vertreter gewählt. Dadurch erhalten Landwirtinnen und Landwirte die Möglichkeit, ihre Anliegen unmittelbar einzubringen.

Dieses System sorgt dafür, dass Entwicklungen in der Landwirtschaft früh erkannt werden. Ob zunehmende Wetterextreme, neue Kulturen oder veränderte betriebliche Risiken: Die Erfahrungen aus der Praxis gelangen direkt an die Entscheidungsträger des Versicherungsvereins. Gerade diese Nähe zu den Mitgliedern wird von vielen als besonderer Wert der genossenschaftlich geprägten Vereinsstruktur angesehen.

LANDWIRTE IM AUFSICHTSRAT

Die Nähe zur Praxis zeigt sich auch bei der Besetzung des Aufsichtsrates. In einem Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit werden die Mitgliederinteressen nicht nur theoretisch berücksichtigt, sondern durch die Gremienstruktur fest verankert.

Im Aufsichtsrat der VEREINIGTEN HAGEL und der Gartenbau-Versicherung engagieren sich überwiegend aktive Landwirte und Persönlichkeiten aus der Agrarwirtschaft bzw. dem Gartenbau. Sie kennen die Herausforderungen der Betriebe aus eigener Erfahrung und bringen dieses Wissen in die strategischen Entscheidungen des Unternehmens ein. Dadurch fließen praktische Erfahrungen direkt in die Unternehmensaufsicht ein. Themen wie Risikomanagement, Beitragsgestaltung oder die Weiterentwicklung von Versicherungslösungen werden stets vor dem Hintergrund der tatsächlichen Bedürfnisse der Mitglieder betrachtet.

SOLIDE VORSORGE FÜR SCHLECHTE JAHRE

Die Folgen des Klimawandels machen deutlich, wie wichtig finanzielle Stabilität für einen Versicherer ist. Jahre mit vergleichsweise geringen Schäden können auf Jahre folgen, in denen Hagel, Sturm, Frost, Starkregen oder Dürre außergewöhnlich hohe Entschädigungsleistungen erforderlich machen.

Gerade hier zeigt sich ein weiterer Vorteil der Rechtsform des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit. Überschüsse werden nicht an Aktionäre ausgeschüttet, sondern stärken die finanzielle Substanz des Unternehmens. Ein wichtiger Baustein dabei ist die Bildung von Rücklagen und Schwankungsrückstellungen. Vereinfacht gesagt werden in guten Jahren Mittel zurückgelegt, um außergewöhnlich schwere Schadenjahre bewältigen zu können. Diese finanzielle Vorsorge trägt dazu bei, dass die Leistungsfähigkeit des Versicherers auch dann erhalten bleibt, wenn Naturereignisse besonders große Schäden verursachen. Für die Mitglieder bedeutet das zusätzliche Sicherheit. Das Geld bleibt in der Risikogemeinschaft und dient letztlich dem gemeinsamen Schutz der versicherten Betriebe. Während in einer Aktiengesellschaft ein Teil der Gewinne regelmäßig an Anteilseigner ausgeschüttet wird, fließen die erwirtschafteten Mittel beim VVaG vor allem in die Stabilität und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.

NICHT KURZFRISTIGE GEWINNMAXIMIERUNG, SONDERN LANGFRISTIGE SICHERHEIT ZÄHLT.

MEHR ALS EINE RECHTSFORM

Der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist weit mehr als eine juristische Konstruktion. Er ist Ausdruck eines besonderen Selbstverständnisses.

Für die VEREINIGTE HAGEL und die Gartenbau-Versicherung bedeutet diese Rechtsform, dass die Interessen der Mitglieder oberste Priorität haben. Die Unternehmen gehören weder Investoren noch Aktionären, sondern ihren Mitgliedern. Sie werden von Menschen gestaltet, die die Anforderungen der landwirtschaftlichen und gartenbaulichen Praxis kennen und die Verantwortung für die Zukunft ihrer Gemeinschaft übernehmen.

Die Mitglieder wählen ihre Vertreter, die Vertreter wählen den Aufsichtsrat, und der Aufsichtsrat begleitet die strategische Entwicklung des Unternehmens. So entsteht eine Organisationsstruktur, die auf Mitbestimmung, Verantwortungsbewusstsein und Nähe zur Praxis beruht.

Gerade in einer Zeit, in der viele Unternehmen von internationalen Kapitalmärkten beeinflusst werden, bietet der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit einen Gegenentwurf: bodenständig, nachhaltig, mitgliederorientiert und auf langfristigen Erfolg ausgerichtet.

Daniel Rittershaus
Leiter der Abteilung Marketing
und Kommunikation der
VEREINIGTEN HAGEL

Foto: AdobeStock/maxximmm

AUS PARTNERSCHAFT WIRD ZUKUNFT

Die VEREINIGTE HAGEL und die Gartenbau-Versicherung arbeiten seit mehr als 30 Jahren unter dem Dach von AGRORISK® eng und vertrauensvoll zusammen. Nun wollen beide Versicherungsvereine ihre Kräfte dauerhaft bündeln.

Die VEREINIGTE HAGEL und die Gartenbau-Versicherung wollen gemeinsam den nächsten Schritt gehen. Dabei geht es nicht um Größe als Selbstzweck. Es geht darum, langfristig die Voraussetzungen dafür zu schaffen, auch kommenden Generationen von Landwirten und Gärtnern einen starken, verlässlichen und unabhängigen Spezialversicherer an die Seite stellen zu können.

DER GEDANKE DER GEGENSEITIGKEIT BLEIBT UNSER FUNDAMENT.

GEMEINSAME WURZELN: EINER FÜR ALLE, ALLE FÜR EINEN

Manchmal lohnt sich der Blick zurück, um eine Entscheidung für die Zukunft besser zu verstehen. Vor mehr als 200 Jahren schlossen sich Landwirte zusammen und legten damit einen Grundstein für die heutige VEREINIGTE HAGEL. Vor knapp 180 Jahren waren es Gärtner, die aus einer ähnlichen Motivation heraus die Gartenbau-Versicherung gründeten. In beiden Fällen stand eine ebenso einfache wie bis heute überzeugende Idee am Anfang: Risiken, die für den Einzelnen existenzbedrohend sein können, lassen sich in einer starken Gemeinschaft besser tragen. „Einer für alle, alle für einen" wurde damit zu einem Prinzip, das beide Unternehmen bis heute prägt.

Aus dieser Idee entwickelten sich zwei Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, die ihren Mitgliedern verpflichtet sind. Keine anonymen Kapitalgeber bestimmen über die Ausrichtung, sondern die Interessen der Mitglieder stehen im Mittelpunkt. Gleichzeitig sind beide Häuser tief in ihren jeweiligen Branchen verwurzelt. Sie kennen Landwirtschaft und Gartenbau und wissen, welchen Herausforderungen sich die Betriebe stellen müssen. Dieser gemeinsame Ursprung ist mehr als eine historische Parallele. Er bildet das Fundament für den Weg, den beide Unternehmen nun gemeinsam weitergehen wollen.

AGRORISK®: EINE VISION, DIE IHRER ZEIT VORAUS WAR

Bereits vor mehr als 30 Jahren begannen die VEREINIGTE HAGEL und die Gartenbau-Versicherung, enger zusammenzuarbeiten. Unter der gemeinsamen Marke AGRORISK® bündelten beide Häuser ihre Kräfte.

Doch hinter dieser Zusammenarbeit steckte von Beginn an mehr als die Suche nach einzelnen Synergien. Die damaligen Verantwortlichen, darunter Dr. Rainer Langner auf Seiten der VEREINIGTEN HAGEL und Michael J. Baumeister auf Seiten der Gartenbau-Versicherung, verbanden mit der Kooperation von Anfang an eine langfristige Vision: Aus den beiden eigenständigen Versicherungsvereinen könnte eines Tages ein gemeinsames Unternehmen entstehen.

Damals wäre dieser Schritt möglicherweise zu früh gekommen. Stattdessen wählten beide Häuser einen anderen Weg. Sie begannen zusammenzuarbeiten, ohne ihre Eigenständigkeit aufzugeben. So konnten sie Erfahrungen sammeln und Schritt für Schritt Vertrauen aufbauen. Was damals eine Vision war, könnte nun, mehr als drei Jahrzehnte später, Wirklichkeit werden.

Drei Jahrzehnte AGRORISK® bedeuten drei Jahrzehnte gemeinsamer Erfahrung. Beide Unternehmen kennen einander. Sie teilen zentrale Werte und ein ähnliches Verständnis davon, was einen Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ausmacht. Und beide verfolgen dasselbe übergeordnete Ziel: ihren Mitgliedern dauerhaft Sicherheit zu bieten.

In diesen mehr als 30 Jahren hat sich die Partnerschaft bewährt. Aus der Zusammenarbeit zweier Spezialisten ist eine Verbindung entstanden, in der sich die Kompetenzen ergänzen: auf der einen Seite umfassendes Wissen über die Risiken der landwirtschaftlichen Pflanzenproduktion, auf der anderen Seite umfassende Expertise in den besonderen Anforderungen des professionellen Gartenbaus.

Deshalb beginnt der angestrebte gemeinsame Weg nicht bei null. Zwei Unternehmen, die seit Jahrzehnten erfolgreich miteinander arbeiten, wollen ihre Partnerschaft auf eine neue Stufe heben.

WARUM JETZT?

Man könnte dennoch fragen: Warum etwas verändern, wenn beide Unternehmen erfolgreich sind? Die Antwort liegt vor allem im Blick nach vorn.

Die Risikolandschaft verändert sich. Der Klimawandel und zunehmende Wetterextreme stellen Landwirtschaft und Gartenbau ebenso wie ihre Versicherer vor neue Herausforderungen. Gleichzeitig verändern sich die Betriebe und Märkte. Digitalisierung und technologische Entwicklungen schreiten voran, während die regulatorischen Anforderungen an Versicherungsunternehmen komplexer werden.

Fotos: VEREINIGTE HAGEL

Für einen Spezialversicherer bedeutet das: Produkte müssen weiterentwickelt, Risiken analysiert und getragen sowie digitale Lösungen geschaffen werden. Gleichzeitig steigen die aufsichtsrechtlichen Anforderungen. All das braucht Know-how, leistungsfähige Strukturen und finanzielle Stabilität.

Die Verantwortlichen beider Häuser wollen deshalb nicht warten, bis äußere Entwicklungen zum Handeln zwingen. Sie wollen die Zukunft aktiv gestalten.

Der geplante Zusammenschluss ist somit keine Reaktion auf eine Krise. Im Gegenteil: Er wird aus einer Position der Stärke heraus angestrebt. Beide Häuser sind erfolgreiche Spezialversicherer. Die Gespräche werden partnerschaftlich und auf Augenhöhe geführt.

Gerade diese gute Ausgangslage eröffnet uns die Chance, die Zukunft selbst zu gestalten und gemeinsam festzulegen, was erhalten bleiben und was neu geschaffen werden soll.

VERANTWORTUNG ENDET NICHT MIT DER HEUTIGEN GENERATION

Für einen Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit reicht es nicht, nur auf das nächste Geschäftsjahr zu schauen. Die Verantwortung reicht weiter.

Die heutige Generation von Mitgliedern muss sich darauf verlassen können, im Schadenfall einen leistungsfähigen Versicherer an ihrer Seite zu haben. Das Gleiche soll aber auch für die nächste und übernächste Generation von Landwirten und Gärtnern gelten.

Unser Anspruch muss deshalb sein, heute die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass auch kommende Generationen einen starken Versicherungsschutz aus dem eigenen Berufsstand erhalten können. Genau darin liegt ein wesentlicher Gedanke des geplanten Zusammenschlusses. Aus der Bündelung beider Häuser soll ein Unternehmen entstehen, das breiter aufgestellt und damit resilienter gegenüber künftigen Veränderungen ist.

Ein breiteres Produktportfolio kann zur Risikostreuung beitragen. Kompetenzen und Ressourcen können gemeinsam genutzt werden. Investitionen etwa in Digitalisierung, Technologie und Produktentwicklung sowie die Bewältigung regulatorischer Anforderungen können auf einer breiteren Basis getragen werden.

Größe ist dabei kein Selbstzweck. Sie soll vielmehr die Voraussetzungen dafür schaffen, den Gedanken der Gegenseitigkeit auch für die Zukunft zu bewahren. Genau dieses Verständnis kommt auch in der gemeinsamen Erklärung der beiden Häuser zum geplanten Zusammenschluss zum Ausdruck.



GEMEINSAM DIE ZUKUNFT GESTALTEN
Die Vorstände der VEREINIGTEN HAGEL und der Gartenbau-Versicherung wollen ihre langjährige Partnerschaft weiter vertiefen.



„Die AGRORISK®-Gruppe war für uns von Anfang an mehr als eine Kooperation. Wir hatten die Vision, dass eines Tages aus zwei starken Versicherungsvereinen ein gemeinsames Unternehmen werden könnte. Entscheidend war und ist für mich dabei immer: Ein solcher Schritt muss den Mitgliedern dienen und den Gedanken der Gegenseitigkeit für die nächsten Generationen sichern“

Dr. Rainer Langner
ehem. Vorstandsvorsitzender
der VEREINIGTEN HAGEL

GEMEINSAM GRÖSSER DENKEN UND SPEZIALIST BLEIBEN

Zusammenzuführen, was sich ergänzt, bedeutet nicht, die besondere Kompetenz der beiden Häuser aufzugeben. Das Gegenteil soll der Fall sein.

Das gemeinsame Unternehmen soll ein Spezialversicherer bleiben, der Landwirtschaft und Gartenbau versteht und den Menschen in diesen Branchen verpflichtet ist. Die branchenspezifische Expertise soll erhalten und gleichzeitig um das Wissen des jeweils anderen Hauses erweitert werden.

Auch für die Mitarbeitenden entstehen dadurch neue Chancen. Spezialwissen ist eine entscheidende Voraussetzung für gute Beratung, leistungsfähige Produkte und eine sachgerechte Schadenregulierung. Ein zukunftsfähiges Unternehmen muss deshalb auch ein verlässlicher und attraktiver Arbeitgeber sein, der gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewinnen, halten und weiterentwickeln kann.

Der geplante Zusammenschluss ist ausdrücklich kein Stellenabbauprogramm. Ziel ist vielmehr, ein modernes und zukunftsfähiges Unternehmen mit zusätzlichen fachlichen Entwicklungsmöglichkeiten und Perspektiven zu schaffen. Das liegt letztlich ebenfalls im Interesse der Mitglieder. Denn hinter einer guten Versicherung stehen Menschen, die Landwirtschaft und Gartenbau kennen und verstehen.

BEWÄHRTES SOLL BEWAHRT WERDEN

Bei allen Chancen des Zusammenschlusses ist ebenso wichtig, was sich nicht verändern soll. An erster Stelle steht der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Das gemeinsame Unternehmen soll weiterhin als VVaG organisiert sein. Der Gegenseitigkeitsgedanke bleibt damit die Grundlage unseres Handelns. Auch die Nähe zu den Mitgliedern soll erhalten bleiben. Die Standorte Gießen und Wiesbaden bestehen fort. Ebenso soll die dezentrale Struktur mit den Bezirksdirektionen erhalten bleiben.

Für unsere Versicherungsnehmer bedeutet das ganz konkret: Ihre bekannten Ansprechpartner bleiben erhalten. Ihre bestehenden Verträge und Vereinbarungen behalten ihre Gültigkeit. Auch die bekannten Versicherungsprodukte sollen weiterhin angeboten werden. Für den laufenden Versicherungsschutz entsteht durch den angestrebten Zusammenschluss somit kein Handlungsbedarf. Die persönliche Betreuung bleibt auch in der bevorstehenden Übergangsphase und darüber hinaus verlässlich bestehen.

Andere Fragen sind dagegen noch offen. Wie das gemeinsame Unternehmen beispielsweise heißen wird, steht zum heutigen Zeitpunkt noch nicht fest. Auch organisatorische Strukturen, gemeinsame Prozesse und Systeme oder der künftige gemeinsame Auftritt werden erst im weiteren Verlauf erarbeitet.

Es wäre unseriös, heute auf jede dieser Fragen bereits eine Antwort geben zu wollen. Der Prozess beginnt gerade erst. Entscheidend ist, dass für ihn klare Leitplanken gesetzt sind: Mitgliederorientierung, Gegenseitigkeit, Nähe zum Berufsstand, wirtschaftliche Stabilität und die Zukunftsfähigkeit des neuen Unternehmens.

DAS LETZTE WORT HABEN DIE MITGLIEDER

Von entscheidender Bedeutung ist außerdem: Der Zusammenschluss ist noch nicht beschlossen. Die Vorstände und Aufsichtsräte haben die weitere Prüfung und Ausarbeitung angestoßen. In den kommenden Monaten wird nun konkret daran gearbeitet, wie ein gemeinsames Unternehmen aussehen kann. Ziel ist es, die notwendigen Schritte im Jahr 2027 auf den Weg zu bringen.

Über den Zusammenschluss entscheiden am Ende jedoch nicht allein die Vorstände.

Das letzte Wort haben die Mitgliedervertreterversammlungen beider Versicherungsvereine. Sie sind die höchsten Entscheidungsgremien der Häuser. Erst wenn die Vertreterinnen und Vertreter der Mitglieder zustimmen und auch die erforderliche Genehmigung der zuständigen Aufsichtsbehörden vorliegt, kann der Zusammenschluss vollzogen werden.

Auch darin zeigt sich, worum es im Kern geht. Vor mehr als 200 Jahren bei den Landwirten und vor knapp 180 Jahren bei den Gärtnern stand eine einfache Überzeugung am Anfang: Gemeinsam können wir Risiken tragen, die der Einzelne allein nicht tragen kann. Vor mehr als 30 Jahren entstand daraus die Idee von AGRORISK® und die Vision, eines Tages vielleicht noch einen Schritt weiterzugehen. Heute bietet sich die Chance, diesen Schritt zu gehen. Nicht weil Bewährtes aufgegeben werden soll. Sondern weil wir Bewährtes zusammenführen wollen. Damit der Gedanke der Gegenseitigkeit auch für die kommenden Generationen eine starke Zukunft hat.

Daniel Rittershaus
Leiter der Abteilung Marketing
und Kommunikation

GEPLANTER ZUSAMMENSCHLUSS
WAS BEDEUTET DAS FÜR MICH ALS MITGLIED?

BLEIBT MEIN VERSICHERUNGSVERTRAG BESTEHEN?
Ja. Bestehende Verträge und Vereinbarungen behalten ihre Gültigkeit. Durch den angestrebten Zusammenschluss entsteht für die Mitglieder kein Handlungsbedarf.

BLEIBEN DIE BISHERIGEN VERSICHERUNGSPRODUKTE ERHALTEN?
Die bekannten Versicherungsprodukte sollen weiterhin angeboten werden. Wie einzelne Produkte oder Produktlinien künftig heißen werden, ist heute noch nicht entschieden.

BLEIBT MEIN ANSPRECHPARTNER?
Ja, für unsere Versicherungsnehmer ändert sich jetzt nichts. Die bekannten Ansprechpartner bleiben erhalten. Auch im gemeinsamen Unternehmen soll die persönliche Nähe zu unseren Mitgliedern ein prägendes Merkmal bleiben.

WAS PASSIERT MIT GIESSEN UND WIESBADEN?
Beide Standorte bleiben erhalten. Auch die dezentrale Struktur mit den Bezirksdirektionen soll fortbestehen. Die Nähe zu unseren Mitgliedern und zum Berufsstand bleibt eine wesentliche Leitplanke für das gemeinsame Unternehmen.

BLEIBEN WIR EIN VERSICHERUNGSVEREIN AUF GEGENSEITIGKEIT?
Ja. Das gemeinsame Unternehmen soll weiterhin die Rechtsform eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit haben. Mitgliederorientierung und Gegenseitigkeitsgedanke bleiben damit das Fundament des neuen Unternehmens.

WIE WIRD DAS NEUE UNTERNEHMEN HEISSEN?
Das steht noch nicht fest. Der Name und der gemeinsame Markenauftritt gehören zu den Fragen, die im weiteren Prozess geklärt werden.

WARUM IST EIN GRÖSSERES GEMEINSAMES UNTERNEHMEN FÜR MICH VON VORTEIL?
Die Bündelung soll dazu beitragen, Risiken breiter zu streuen, Kompetenzen und Ressourcen zusammenzuführen und die wirtschaftliche sowie organisatorische Widerstandsfähigkeit zu stärken. Gleichzeitig können notwendige Investitionen etwa in Produkte, Digitalisierung und neue Technologien auf einer breiteren Basis getragen werden. Ziel ist ein starker, resilienter Spezialversicherer, der seinen Mitgliedern auch in Zukunft verlässlich Sicherheit bieten kann.

IST DER ZUSAMMENSCHLUSS BEREITS ENTSCHIEDEN?
Beide Unternehmen haben sich im Vorstand und Aufsichtsrat einstimmig für den Zusammenschluss ausgesprochen. Die konkrete Ausgestaltung wird derzeit erarbeitet. Am Ende müssen aber natürlich noch die Mitgliedervertreterversammlungen beider Versicherungsvereine zustimmen. Zusätzlich ist eine Genehmigung durch die zuständigen Aufsichtsbehörden erforderlich.

SEIT MEHR ALS 30 JAHREN VERBUNDEN
Die VEREINIGTE HAGEL und die Gartenbau-Versicherung wollen ihre Partnerschaft weiter vertiefen.



DIE NEUE DÜRREVERSICHERUNG MIT DEM TROCKENSTRESSKONTO

Dürre stellt zunehmend eine Herausforderung für die Landwirtschaft dar. Mit unserer neuen Dürreversicherung können sich unsere Mitglieder ab 2027 gezielt gegen dieses Risiko absichern.

Die vergangenen Jahre und nicht zuletzt das Jahr 2026 haben gezeigt, wie stark trockene Witterungsphasen die Landwirtschaft belasten können. Besonders in den Sommermonaten fehlen zunehmend längere Zeiträume mit ausreichendem Niederschlag. Die Bodenwasservorräte gehen zurück, Kulturpflanzen geraten unter Trockenstress und das Ertragsrisiko steigt.

Gleichzeitig sorgen steigende Temperaturen für eine höhere Verdunstung. Dadurch verliert der Boden schneller Wasser und die Pflanzenbestände werden zusätzlich belastet. Dürre ist damit längst kein Ausnahmeereignis mehr, sondern ein Risiko, auf das sich landwirtschaftliche Betriebe zunehmend einstellen müssen.

NEUE DÜRREVERSICHERUNG AB 2027

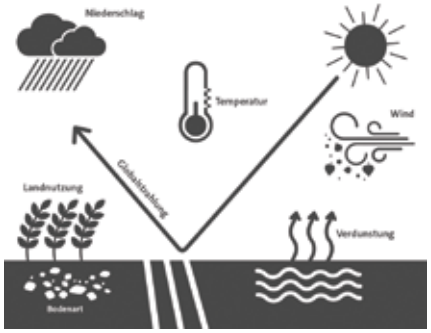
Mit der neuen Dürreversicherung erweitern wir unsere Produktlinie Secufarm® ab 2027 um eine weitere wichtige Gefahr. Dabei haben wir unser bisheriges Dürreprodukt konsequent weiterentwickelt und an die heutigen Anforderungen der Landwirtschaft angepasst.

Neben der schadenbasierten Absicherung von Ernteschäden durch Hagel, Sturm, Starkregen und Starkfrost können unsere Mitglieder künftig auch Dürre indexbasiert innerhalb ihrer bestehenden Ernteversicherung absichern.

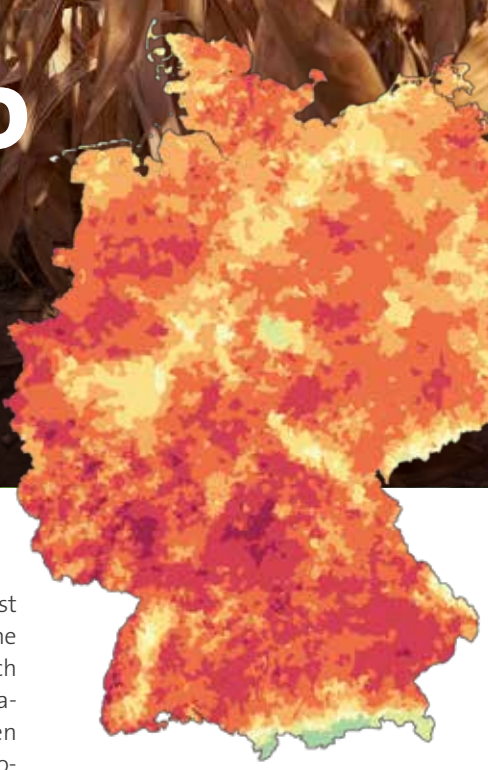
DÜRRE PFLANZENRELEVANT BEWERTEN

Grundlage der neuen Dürreversicherung ist die Bodenfeuchte. Sie bildet die tatsächliche Wasserversorgung der Pflanzen deutlich umfassender ab als einzelne Wetterparameter. In ihre Berechnung fließen neben Niederschlag und Temperatur auch Faktoren wie Verdunstung, Wind, Globalstrahlung, Bodenart und Landnutzung ein (siehe untenstehende Abbildung).

Ein besonderer Vorteil: Die Bodenfeuchte betrachtet nicht nur die aktuelle Witterung. Auch die Bedingungen der vergangenen Wochen und Monate werden berücksichtigt. So kann beispielsweise ein trockenes Frühjahr in die Bewertung der Wasserversorgung im Sommer einfließen. Damit bildet die Bodenfeuchte die pflanzenrelevante Wasserversorgung realitätsnah ab – und schafft die Grundlage für eine moderne, verlässliche Absicherung des Dürrerisikos.



PFLANZENRELEVANTE WASSERVERSORGUNG
Die Bodenfeuchte vereint alle dürrerelevanten Parameter in einem Wert.



Bodenfeuchte (in % nFK) in Deutschland (Stand: 5. August 2026)

0 bis <10	40 bis <50
10 bis <20	50 bis <60
20 bis <30	60 bis <70
30 bis <40	70 bis <80

Die Bodenfeuchte wird in Prozent der nutzbaren Feldkapazität (% nFK) angegeben. Sinkt sie unter 50 % nFK, geraten viele Kulturen zunehmend unter Trockenstress. Hält dieser an, kann dies zu Ertragsverlusten führen.

Mit dem Trockenstresskonto wird die Entwicklung des Trockenstresses über den Versicherungszeitraum berücksichtigt. So entsteht eine Absicherung, die sich an der tatsächlichen Wasserverfügbarkeit für die Pflanzen orientiert.

Fotos und Illustrationen: VEREINIGTE HAGEL

DAS TROCKENSTRESSKONTO – DÜRRE TRANSPARENT IM BLICK

Kern der neuen Dürreversicherung ist das Trockenstresskonto. An jedem Tag, an dem die Bodenfeuchte unter 50 % nFK liegt, werden Dürrepunkte erfasst und dem Konto gutgeschrieben. Je trockener der Boden, desto mehr Dürrepunkte werden angerechnet. Überschreitet die Summe der Dürrepunkte den vereinbarten Schwellenwert, wird die Entschädigung automatisch ausgezahlt – ohne Schadenmeldung und ohne vorherige Schadenbegutachtung.

Der aktuelle Stand des Trockenstresskontos kann zudem jederzeit transparent in MeineVH eingesehen werden.

WEIL EIN REGENSCHAUER DAS WASSERDEFIZIT NICHT AUSGLEICHT

Anders als rein niederschlagsbasierte Lösungen berücksichtigt das Trockenstresskonto die Entwicklung der Bodenfeuchte über den gesamten Haftungszeitraum. Damit wird das anhaltende Wasserdefizit für die Bestände erfasst, das durch einzelne Regenschauer nicht ausgeglichen werden kann.

Mit der neuen Dürreversicherung bieten wir unseren Mitgliedern eine zeitgemäße und transparente Absicherung gegen das zunehmende Risiko von Ertragsverlusten durch Dürre.

Damit ist die VEREINIGTE HAGEL einmal mehr der zuverlässige Partner, wenn es um die Absicherung der Ernte geht.

Gabriele Kneer
Teamleiterin Marketing & interne Kommunikation bei der VEREINIGTEN HAGEL



DÜRRESCHUTZ NEU GEDACHT
Der Leiter unserer Schadenabteilung, Dr. Derk Westphal, bei der Vorstellung der neuen Dürreversicherung.

„GUT BERATEN VOR ORT“ – DAS IST EINES UNSERER ZENTRALEN LEISTUNGSVERSPRECHEN.

Wir bereiten die Kolleginnen und Kollegen unseres Außendienstes regelmäßig und umfassend auf neue Produkte und deren Besonderheiten vor.

Auch bei der Einführung unserer neuen Dürreversicherung setzen wir auf praxisnahe Schulungen direkt in den Regionen. So vermitteln wir das notwendige Fachwissen dort, wo es gebraucht wird – und schaffen die Grundlage für eine kompetente, individuelle und persönliche Beratung unserer Mitglieder von Anfang an.

Secufarm® – Eine Ernteversicherung für alle Gefahren



AIAG-EXPERTENSEMINAR 2026

Wie lassen sich Hagel- und Sturmschäden an Sonnenblumen zuverlässig bewerten? In Rumänien tauschten Fachleute aus 18 Ländern ihre Erfahrungen aus und erprobten die Schadenbewertung direkt auf dem Feld.

Die Internationale Vereinigung der Versicherer der landwirtschaftlichen Produktion (AIAG) veranstaltet jährlich ein Seminar, an dem Erst- und Rückversicherer zu Fragen der Schadenbewertung an landwirtschaftlichen Kulturen zusammenkommen.

Gastgeber des diesjährigen Seminars war Agra Asiguräri, ein auf landwirtschaftliche Versicherungen spezialisierter rumänischer Versicherer, der zur Österreichischen Hagelversicherung gehört. Im Mittelpunkt stand der internationale Austausch über die Bewertung von Hagel- und Sturmschäden an Sonnenblumen.

ZWISCHEN BLÜTENPRACHT UND ERTRAGSVERLUSTEN

Rumänien gehört zu den wichtigsten Sonnenblumenproduzenten Europas. Auch in Deutschland gewinnt die Kulturpflanze zunehmend an Bedeutung. Sonnenblumen dienen der Ölgewinnung und werden auch als Futter- und Rohstoffpflanze angebaut. Zudem können sie zur Erweiterung landwirtschaftlicher Fruchtfolgen beitragen.

Gleichzeitig ist die Kultur verschiedenen Wetterrisiken ausgesetzt. Vor allem Hagel und Sturm können innerhalb kurzer Zeit erhebliche Schäden verursachen. Gerade deshalb kommt einer fachlich fundierten Schadenbewertung eine besondere Bedeutung zu.

VOM SEMINARRAUM AUFS SONNENBLUMENFELD

Der erste Seminartag stand im Zeichen der rumänischen Richtlinien zur Schadenbewertung. Im Fokus standen der Ablauf der Feldbesichtigung, die Auswahl repräsentativer Schätzstellen und die systematische Erfassung geschädigter Pflanzen. Zu den Bewertungskriterien zählen unter anderem Pflanzenausfälle, geknickte Stängel, Blattverluste und Schäden an den Blütenkörben. Auch das Entwicklungsstadium spielt eine wichtige Rolle: Früh entstandene Schäden können von Sonnenblumen unter Umständen besser ausgeglichen werden als Schäden in späteren Entwicklungsphasen.

Am zweiten Seminartag wurde das theoretische Wissen direkt im Feld angewendet. In Prundu im Kreis Giurgiu konnten die Teilnehmenden speziell

DIE PRAXIS MACHT SICHTBAR, WAS RICHTLINIEN ALLEIN NICHT VERMITTELN KÖNNEN.



HAGELSCHADEN
Die Einschläge auf den Blättern dieser Sonnenblumen sind deutlich zu erkennen.



MIT GESCHULTEM BLICK
Die geschädigten Sonnenblumen wurden von international gemischten Teams begutachtet.

MIT FREUDE UND FACHWISSEN
Das Team der VEREINIGTEN HAGEL beim diesjährigen AIAG-Expertenseminar.



Fotos: VEREINIGTE HAGEL

vorbereitete Sonnenblumenparzellen praktisch begutachten. In internationalen Gruppen untersuchten die Teilnehmenden die Pflanzen und erfassten Art und Umfang der Schäden. Im Mittelpunkt stand die Frage, wie sich die Pflanzen abhängig vom Schadenszeitpunkt weiterentwickeln und regenerieren können.

Ergänzend wurden Drohnenaufnahmen ausgewertet, die die räumliche Verteilung der Schäden innerhalb der Bestände sichtbar machten. Sie lieferten eine zusätzliche Perspektive auf das Schadengeschehen, konnten die direkte Begutachtung der Pflanzen jedoch nicht ersetzen. Gerade bei der Einschätzung möglicher Ertragsverluste bleiben die Erfahrung und die fachliche Bewertung der Sachverständigen entscheidend.

INTERNATIONALE ERFAHRUNG TRIFFT PRAXIS

Gerade dieser praktische Ansatz machte den Kern des Seminars aus. Die Teilnehmenden konnten ihre Einschätzungen nicht nur anhand theoretischer Vorgaben treffen, sondern auch unmittelbar am Pflanzenbestand überprüfen. Dabei wurden unterschiedliche Vorgehensweisen aus den beteiligten Ländern sichtbar und miteinander diskutiert.

Auch die angereisten Kolleginnen und Kollegen der VEREINIGTEN HAGEL brachten ihre Erfahrungen aus der täglichen Schadenregulierung und der Begutachtung landwirtschaftlicher Kulturen in den internationalen Austausch ein. Der Vergleich unterschiedlicher Einschätzungen und Methoden zeigte, wie wertvoll der persönliche Dialog für die Weiterentwicklung einer möglichst einheitlichen und nachvollziehbaren Schadenbewertung ist.

ERFAHRUNG BLEIBT ENTSCHEIDEND

Nach drei Tagen stand eine Erkenntnis im Mittelpunkt: Für eine zuverlässige Schadenbewertung reicht es nicht aus, allein das sichtbare Schadensbild zu betrachten. Entscheidend sind die Erfahrung der Sachverständigen, eine nachvollziehbare Bewertungsmethodik und die möglichen Auswirkungen der Schäden auf die weitere Entwicklung und den Ertrag der Kultur.

Das AIAG-Expertenseminar 2026 in Rumänien zeigte eindrucksvoll, wie internationaler Austausch, praktische Feldübungen und digitale Hilfsmittel die Weiterentwicklung einer fundierten Schadenbewertung unterstützen.

Andreas Meyer
Stellv. Leiter der Abteilung Schadenmanagement

GURKENANBAU MIT TRADITION UND ZUKUNFT

Wer an den Spreewald denkt, dem fallen vermutlich sofort Gurken ein. Doch hinter dem traditionsreichen Gemüse stehen Menschen und Geschichten.

Wir haben gemeinsam mit dem Chefredakteur der Zeitschrift OBST & GEMÜSE profi, Thomas Kühlwetter, den Gurkenhof Frehn in Steinreich besucht und spannende Einblicke hinter die Kulissen gewonnen.



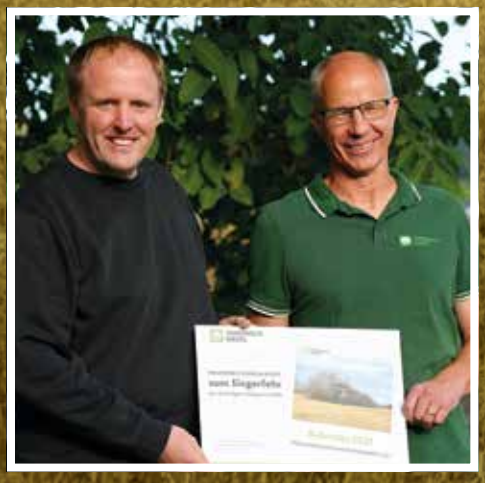
Foto: Adobestock/StockMediaSeller

Dabei trafen wir auf einen Betriebsleiter, der seinen Beamtenstatus aufgab und seine Heimat im Rheinland verließ, um mitten im Spreewald etwas Neues aufzubauen. Mit Mut, Unternehmergeist und viel Leidenschaft entwickelte er gemeinsam mit seinem Team einen Betrieb, der heute weit über die Region hinaus bekannt ist. Wir haben erlebt, wie aus einer Vision Wirklichkeit wurde.

Was macht den Anbau im Spreewald so besonders? Welche Herausforderungen und Chancen prägen den Alltag? Und was genau ist nochmal ein Gurkenflieger?

Freuen Sie sich auf eine Reportage, die ab Mitte Dezember über diesen QR-Code auf unserer Website abrufbar ist.

DER HAGEL-KALENDER 2027 IST DA!

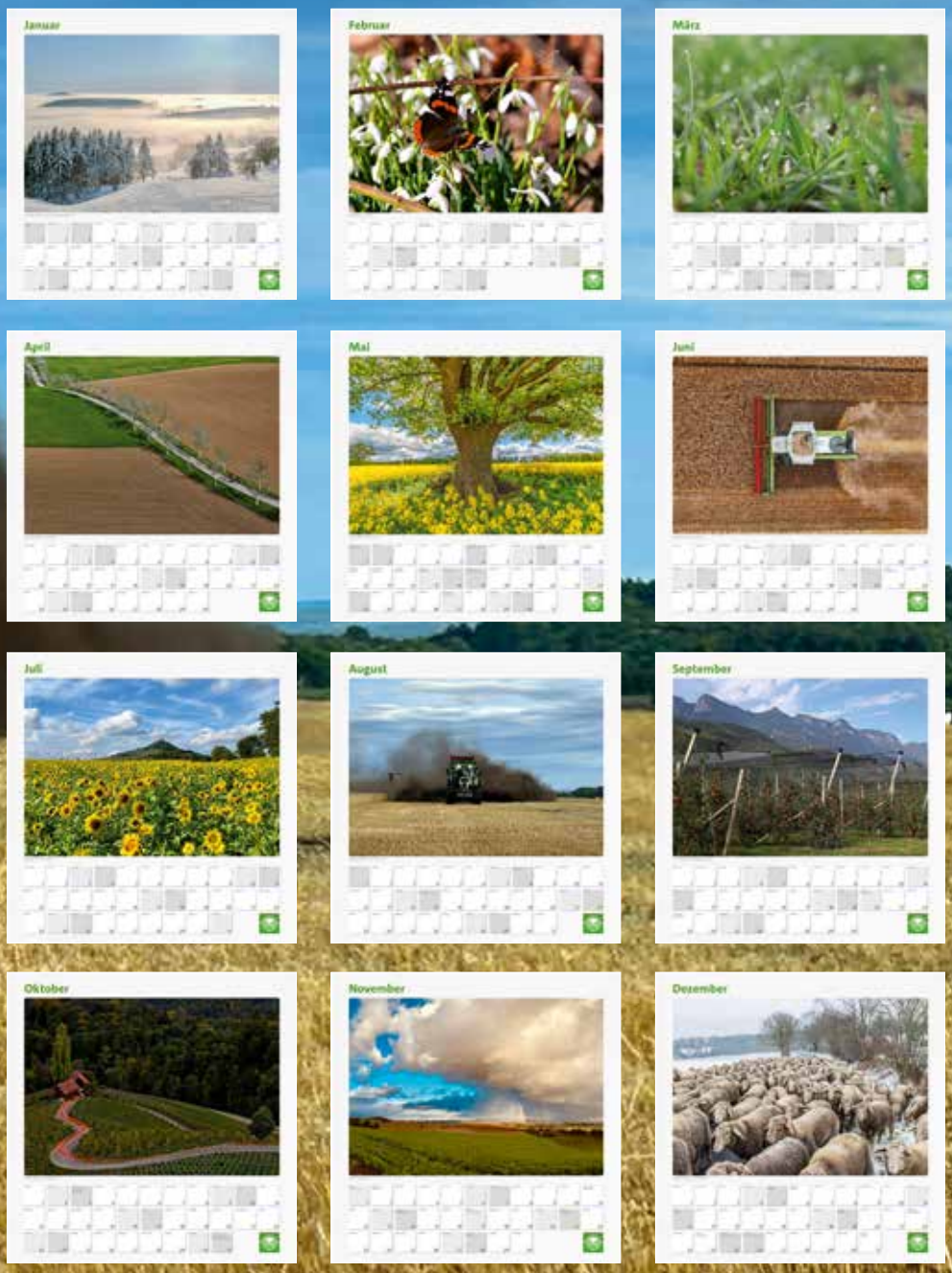


SIEGERFOTO

Als unser VH-Kollege Daniel Rittershaus (im Bild rechts) aus dem hessischen Beuern an einem schönen Julitag mit Familienhund Floka spazieren ging, bot sich ihm am Wegesrand ein beeindruckendes Schauspiel. Sein Nachbar Lukas Otto (links), Landwirt aus dem Ort, war gerade dabei, Kompost auszubringen. Doch die anhaltende Trockenheit sorgte dabei für eine ordentliche Staubwolke. „Der goldgelbe Stoppelacker, der strahlend blaue Himmel, die enorme Staubwolke – dieser Kontrast sah einfach interessant aus“, erzählt Daniel Rittershaus. Kurzerhand zückte er sein Handy und hielt den besonderen Moment fest. Dass daraus später mehr werden würde, ahnte er zu diesem Zeitpunkt natürlich nicht. Doch die Aufnahme überzeugte auch unsere Jury: Sie kürte das Bild zum Siegerfoto des diesjährigen Agrar-Fotopreises. Aus einem ganz gewöhnlichen Spaziergang mit Floka wurde so ein außergewöhnlicher Fotomoment.

Der Agrar-Fotopreis ist eine Initiative der VEREINIGTEN HAGEL. Ziel ist die Förderung eines positiven Images der Landwirtschaft. Unter dem Motto „Dein Land ist schön“ sollen die Fotos die positiven Aspekte und schönen Seiten der Landwirtschaft zu jeder Jahreszeit herausstellen.

GERNE ÜBERSENDEN WIR IHNEN EIN EXEMPLAR.
Bitte wenden Sie sich hierfür an Ihre Bezirksdirektion oder senden Sie eine E-Mail an Daniel Rittershaus: d.rittershaus@vereinigte-hagel.de



ERGEBNISSE DER MITGLIEDER-BEFRAGUNG 2026

Im Frühjahr 2026 haben wir erstmals unsere Mitglieder in Deutschland zu ihren Erfahrungen und Erwartungen befragt. Im Mittelpunkt standen Produkt, Schadenmanagement und Digitalisierung.

Die Resonanz war erfreulich hoch und die Teilnehmenden repräsentierten die Vielfalt unserer versicherten Betriebe – von Nord bis Süd und von Ost bis West, vom klassischen Ackerbau über Obst- und Gemüseproduktion bis hin zum Weinbau.

VON LANDWIRTEN FÜR LANDWIRTE

Die Ergebnisse zeigen deutlich, wie eng unsere Mitglieder mit der VEREINIGTEN HAGEL verbunden sind: 76 % der Befragten sind bereits seit mehr als zehn Jahren bei uns versichert. Für einen Großteil spielt dabei die Rechtsform des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit (VVaG) eine entscheidende Rolle.

Als Versicherungsverein ist die VEREINIGTE HAGEL nicht auf Gewinnmaximierung ausgerichtet, sondern handelt nach dem Prinzip der Gegenseitigkeit – im Interesse ihrer Mitglieder.

BEGUTACHTUNG AUF AUGENHÖHE

Wie wichtig Fachkenntnis und Praxisnähe im Schadenfall sind, zeigen die Ergebnisse besonders deutlich: Für 98 % der Befragten ist es wichtig bis sehr wichtig, dass Schäden durch Sachverständige aus dem Berufsstand begutachtet werden. Besonders positiv bewerten die Befragten dabei die Fachkompetenz und das freundliche Auftreten der Sachverständigen.

Rund 97 % bewerten die Schadenbegutachtung auf dem Feld – in Anwesenheit des Versicherungsnehmers – als schnell, fachkundig und transparent.

Ein Mitglied bringt diesen Eindruck so auf den Punkt: „Die VEREINIGTE HAGEL gibt einem das Gefühl, für den Landwirt zu arbeiten. Bei anderen entsteht für mich der Eindruck, Schadenforderungen möglichst abzuwehren oder kleinzurechnen."

PERSÖNLICHE ANSPRECHPARTNER VOR ORT

Persönliche Beratung und regionale Nähe gehören seit jeher zu den Grundpfeilern unseres Serviceverständnisses. Dass dies den Erwartungen unserer Mitglieder entspricht, bestätigt die Umfrage: 89 % messen der Betreuung vor Ort eine sehr hohe Bedeutung bei.

Kompetenz und Vertrauen bilden dabei die Basis für eine bedarfsgerechte und faire Beratung durch unseren Außendienst und unsere Vermittler. Ein offenes Ohr für unsere Mitglieder zu haben, ist für uns selbstverständlich – nicht nur beim Vertragsabschluss, sondern insbesondere auch im Schadenfall.

BETRIEBE WÜNSCHEN SICH HYBRIDE SERVICES

Unsere Mitglieder wünschen sich beides – digitale Angebote und persönliche Ansprechpartner. Während 60 % der Befragten ihre Schäden weiterhin telefonisch melden, bevorzugen 79 %, ihre Vertragsunterlagen in digitaler Form zu erhalten.

Damit wird deutlich: Digitalisierung und persönliche Betreuung sind für unsere Mitglieder kein Gegensatz. Gefragt ist vielmehr ein Service, der beide Möglichkeiten miteinander verbindet.

DIE STIMMEN UNSERER MITGLIEDER SIND UNSER KOMPASS: SIE ZEIGEN, WIE WIR UNS GEMEINSAM WEITERENTWICKELN KÖNNEN.

Auch hier ist die VEREINIGTE HAGEL auf dem richtigen Weg ist: Digitale Kundenservices werden konsequent ausgebaut, ohne den persönlichen Kontakt zu ersetzen. So schaffen wir die Grundlage für eine moderne und verlässliche Betreuung, die den Bedürfnissen unserer Mitglieder heute und in Zukunft gerecht wird.

Unser herzlicher Dank gilt allen versicherten Betrieben, die sich an unserer Mitgliederbefragung beteiligt haben. Ihre Rückmeldungen sind ein wichtiger Impuls für die Weiterentwicklung unserer Services und helfen uns dabei, unsere Leistungen auch künftig konsequent an den Bedürfnissen unserer Mitglieder auszurichten.

Anna-Katharina Graf-Borchardt
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Foto: VEREINIGTE HAGEL



76%

sind seit mehr als zehn Jahren bei der VEREINIGTEN HAGEL versichert.

89%

messen der Betreuung vor Ort eine sehr hohe Bedeutung bei.

97%

bewerten die Schaden-begutachtung auf dem Feld als schnell, fachkundig und transparent.

98%

halten die Begutachtung durch Sachverständige aus dem Berufsstand für (sehr) wichtig.

60%

melden Schäden weiterhin bevorzugt telefonisch.

79%

bevorzugen digitale Vertragsunterlagen.

„POTPUNO OSIGURANI“ RUNDUM ABGESICHERT

Die Gründung der kroatischen Niederlassung der VEREINIGTEN HAGEL jährt sich 2026 zum zehnten Mal. Ein guter Grund, einen Blick auf die regionalen Besonderheiten der landwirtschaftlichen Produktion zu werfen und zugleich zu fragen, welche Themen die kroatischen Landwirte aktuell bewegen.



„Die Betriebe assoziieren mit der VEREINIGTEN HAGEL Kompetenz, Vertrauen und Zuverlässigkeit“

Mario Bičanić
Leiter der kroatischen Niederlassung der VEREINIGTEN HAGEL

VIELFÄLTIGE LAND(WIRT)SCHAFT
Mario Bičanić neben Weinreben unterhalb des Bergdorfs Motovun.



Fotos: VEREINIGTE HAGEL (4), AdobeStock/Yeti Studio (Seite 28, Oliven), AdobeStock/Goran (Seite 25: Brijuni-Inseln Luftaufnahme)

Kroatien ist landwirtschaftlich so vielfältig wie seine Landschaften: Von den weiten Feldern Slawoniens im Nordosten des Landes bis zu den Olivenhainen und Weinbergen Istriens bestimmen unterschiedliche klimatische Bedingungen, Böden und Traditionen die Arbeit der Betriebe. Ein Blick auf das Land zeigt die Vielfalt der Landwirtschaft – und wie eng diese mit den regionalen Besonderheiten verbunden bleibt.

KROATIEN – VIELFÄLTIGE LANDWIRTSCHAFT ZWISCHEN KONTINENT UND ADRIA

Kroatien liegt in der Übergangszone zwischen Mittel- und Südosteuropa. Während im Landesinneren überwiegend kontinentale Bedingungen herrschen, ist das Klima an der Adriaküste mediterran geprägt. Mit einer Fläche von rund 56.500 km² ist Kroatien etwa doppelt so groß wie Brandenburg.

Mehr als die Hälfte der Landfläche wird landwirtschaftlich genutzt. Hauptanbaugebiet ist der kontinentale Teil des Landes, allen voran die Region Slawonien, die sich vom Süden Ungarns bis nach Bosnien erstreckt und als „Kornkammer Kroatiens" bezeichnet wird.

Zu den wichtigsten Kulturen zählen Getreide, Mais, Raps, Sonnenblumen und Soja. Auch der Obst- und Gemüseanbau spiet eine bedeutende Rolle. In den wärmeren Regionen entlang der Adriaküste kommen Oliven, Wein und Zitrusfrüchte hinzu. Auch die Tierhaltung ist ein bedeutender Bestandteil der Landwirtschaft. Rinder, Schaf- und Schweinezucht sind weit verbreitet.

Landwirtschaft hat für Kroatien eine hohe wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung: Rund 4,7 Prozent der Erwerbstätigen sind in diesem Bereich beschäftigt. Die kroatische Landwirtschaft ist vergleichsweise kleinstrukturiert. Im Durchschnitt bewirtschaftet ein Betrieb etwas mehr als 5 ha, Betriebe mit mehr als 50 ha machen nur einen kleinen Teil der Gesamtzahl aus. 161.229 landwirtschaftliche Betriebe sind insgesamt registriert. Hinzukommen kleinere Farmen, die überwiegend für den Eigenbedarf produzieren.

UMFASSENDER SCHUTZ VOR WETTERRISIKEN

Die Ernteversicherung blickt in Kroatien auf eine lange Tradition zurück. Einen wichtigen Beitrag zur Verbreitung der Versicherung leisten die Fördermittel. Bis 2015 wurden Versicherungsprämien mit einem staatlichen Zuschuss von 25 % unterstützt; teilweise kamen zusätzliche Förderungen auf kommunaler Ebene hinzu. Seit 2016 können kroatische Landwirte für die Absicherung gegen Wetterrisiken auf Fördermittel der EU und des kroatischen Staates zurückgreifen. Bis zu 70 % der Versicherungsprämie können förderfähig sein.

Gegenwärtig sind fünf Anbieter für Ernteversicherungen auf dem kroatischen Markt aktiv. Die VEREINIGTE HAGEL bietet ihren Kunden in Kroatien Schutz vor sieben verschiedenen Gefahren: Hagel, Sturm, Starkregen, Frost, Brand, Blitzschlag und Überschwemmung. Im Jahr 2026 betrug das Prämienvolumen der Niederlassung 9 Mio. Euro – der größte Anteil entfällt auf Mais, Getreide und Sonnenblumen.

54 % des Vertriebs entfallen auf das Direktgeschäft, das durch die Außendienste gezeichnet wird. Die restlichen 46 % werden über Agenturen vertrieben, die mit der VH HRVATSKA exklusiv verbunden sind und ausschließlich ihre Produkte anbieten.

Beratung und Vertrieb werden von der Niederlassung in Slavonski Brod gesteuert. Das Team unter der Leitung von Niederlassungsleiter Mario Bičanić umfasst elf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Fünf Kolleginnen und Kollegen sind im Innendienst tätig, fünf im Außendienst. Hinzu kommt ein Schadenbeauftragter, der den Kontakt zu den mehr als 120 Sachverständigen im ganzen Land hält und deren Einsätze bei der Schadenregulierung koordiniert.

GUT VERNETZT IN EUROPA

„Auch der internationale Austausch ist ein wichtiger Bestandteil unserer Arbeit. Die VH HRVATSKA steht in engem Kontakt mit Versicherungs- und Schadenexperten aus Deutschland und anderen EU-Ländern. Wir können dabei auf das breite VH-Netzwerk an Erfahrung und Fachwissen zurückgreifen", erläutert Niederlassungsleiter Mario Bičanić.

Diese Vorteile sehen auch die versicherten Betriebe, wie Bičanić berichtet. „In Kroatien genießt die ‚deutsche Wertarbeit' nach wie vor hohes Ansehen. Die Betriebe sprechen uns häufig darauf an, dass sie mit dem deutschen Namen ihres Versicherers Kompetenz, Vertrauen und Zuverlässigkeit assoziieren. Wir stehen an ihrer Seite – Jahr für Jahr aufs Neue".

Wie vielerorts zählt die Dürre zu den größten Herausforderungen der hiesigen Landwirtschaft. Diese Sorge teilen die kroatischen Landwirte mit ihren Berufskollegen in ganz Europa. Die jüngste Einführung einer neuen Dürreabsicherung in Deutschland stimmt Bičanić hoffnungsvoll, auch in Kroatien bald ein neues Produkt anbieten zu können. Für ihn ist das Thema ein weiteres Beispiel für die gelungene Zusammenarbeit auf internationaler Ebene, da man viel voneinander lernen und Probleme gemeinsam angehen kann.

BLICKPUNKT: ISTRIEN

Die Vielfalt der kroatischen Landwirtschaft zeigt sich besonders eindrucksvoll auf der Halbinsel Istrien. Neben dem Tourismus zählt sie zu den prägenden Wirtschaftszweigen der Region. Vor allem das grüne, hügelige Hinterland ist von weitläufigen Anbauflächen und vorwiegend kleineren, familiengeführten Betrieben geprägt.

OLIVENÖL MIT INTERNATIONALEM RENOMMEE

Istrien genießt weltweit einen hervorragenden Ruf für seine Olivenöle. Besonders die Region rund um Vodnjan ist für die Qualität ihrer Erzeugnisse bekannt. Ein Großteil wird auf dem einheimischen Markt verkauft, da die Nachfrage durch lokale Gastronomiebetriebe und Touristen kontinuierlich wächst. Darüber hinaus werden die Öle in zahlreiche Länder exportiert.

Niederlassungsleiter Mario Bičanić verweist in diesem Zusammenhang gerne auf die Familie Chiavalon aus Vodnjan, deren biologisch erzeugtes Olivenöl sich auch international Anerkennung gefunden hat: „Im Jahr 2019 gingen die Brüder Sandi und Tedi Chiavalon eine Kooperation mit dem FC Bayern München ein. Seitdem findet ihr extra natives Olivenöl Verwendung im VIP-Bereich der Allianz Arena für die exklusiven Menüs von Spielern, Funktionären und Gästen“.

Mitte Oktober beginnt die Olivenernte in Istrien. Die Verarbeitung in der Ölmühle muss noch am selben Tag erfolgen, da die Früchte andernfalls oxidieren. Bičanić erinnert sich noch an alte Zeiten, in denen die Betriebe versuchten, die geernteten Früchte haltbarer zu machen: „Früher dauerte die Olivenernte mehrere Tage und die bereits geernteten Früchte mussten zwischengelagert werden. Daher bewahrten die Landwirte die Oliven in Säcken im salzigen Meerwasser auf, bis alle Bäume abgeerntet waren und die Oliven in der Mühle verarbeitet werden konnten. Diese Methode hat sich allerdings nicht bewährt, da sie die Qualität erheblich beeinträchtigte“.



ZU BESUCH IN DER KROATISCHEN NIEDERLASSUNG
Daniel Halupa und Anna-Katharina Graf-Borchardt im Gespräch mit Mario Bičanić.Partnerschaft weiter vertiefen.



EXPORTSCHLAGER
Istrien ist für sein hochwertiges Olivenöl bekannt.

WEINBAU MIT TRADITION UND ZUKUNFT

Auch der Weinbau hat in Istrien in den vergangenen Jahrzehnten deutlich an Bedeutung gewonnen. Das Zusammenspiel mediterraner, kontinentaler und alpiner Klimaeinflüsse sowie die unterschiedlichen Böden der Region schaffen vielfältige Voraussetzungen für den Anbau verschiedener Rebsorten.

Charakteristisch sind unter anderem die eisenhaltigen roten Böden, die sogenannte Terra Rossa, sowie helle kalkhaltige Böden im Landesinneren. Zu den bekanntesten Rebsorten zählen Malvazija, eine aroma-



URALTE TRADITION
Der Olivenanbau in Istrien reicht bis in die Antike zurück.

tische Weißweinsorte, und Teran, eine rote Rebsorte mit kräftigem Charakter. Rund um Momjan und Poreč werden darüber hinaus Muskatweine erzeugt. Wie Bičanić berichtet, geht der Trend seit einigen Jahren deutlich in Richtung Weißwein, da die Nachfrage nach leichteren Sommerweinen deutlich gestiegen ist.

AUF DER SUCHE NACH DEM WEISSEN GOLD

Zu den kulinarischen Besonderheiten Istriens zählen auch die Trüffel. Vor allem die Wälder rund um Motovun gelten als bedeutendes Sammelgebiet für weiße und schwarze Trüffel.

Der besonders begehrte weiße Trüffel (Tuber magnatum) wird in der Region traditionell gesammelt und vermarktet. Für besonderes Aufsehen sorgte im November 1999 ein Fund, der in die Geschichte der istrischen Trüffelsuche einging: Giancarlo Zigante entdeckte im Wald von Motovun einen weißen Trüffel mit einem Gewicht von 1,31 Kilogramm.

Heute gehören Trüffel zu den kulinarischen Aushängeschildern Istriens. In den zahlreichen traditionellen Konobas und Restaurants der Region werden sie unter anderem mit der regionalen Pasta-Spezialität Fuži oder in Risottogerichten serviert.

AGRITOURISMUS IMMER BELIEBTER

Auch für den Tourismus eröffnen sich neue Möglichkeiten. Immer mehr Betriebe setzen auf Agritourismus und verbinden Urlaub auf dem Land mit Einblicken in die regionale Produktion und kulinarischen Angeboten.

Für Besucher bietet dieses Konzept authentische Erlebnisse abseits klassischer touristischer Angebote. Für die Betriebe entstehen zugleich zusätzliche Absatzmöglichkeiten und Einnahmequellen. Regionale Produkte können direkt vor Ort verkostet werden, während die Gastgeber den Gästen die Besonderheiten der istrischen Produktion und Lebensweise näherbringen.

So zeigt sich am Beispiel Istriens besonders deutlich, wie eng Landwirtschaft, regionale Produkte und Tourismus miteinander verbunden sind – und welche Chancen daraus für die ländlichen Räume entstehen.

Anna-Katharina Graf-Borchardt
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

MARIO BIČANIĆS PERSÖNLICHER TIPP: DIE BRIJUNI-INSELN

„Wer Istrien besucht, sollte unbedingt einen Abstecher auf die Brijuni-Inseln einplanen", empfiehlt Niederlassungsleiter Bičanić Die Inselgruppe umfasst 14 Inseln vor der Westküste Istriens und steht heute als Nationalpark unter Schutz.



Die Geschichte der Brijuni ist eng mit ihrer Entwicklung zu einem exklusiven Ferien- und Erholungsort verbunden. Ende des 19. Jahrhunderts erwarb der österreichische Industrielle Paul Kupelwieser die Inseln und baute sie zu einem beliebten Reiseziel aus. Hotels, gepflegte Parkanlagen, Wälder und sogar ein Zoo machten die Brijuni zu einem Treffpunkt der internationalen High Society.

Auch unter dem Herrscher Josip Broz Tito blieben die Inseln ein beliebter Aufenthaltsort prominenter Gäste aus aller Welt. Persönlichkeiten wie Sophia Loren, Elizabeth Taylor und Richard Burton waren hier zu Gast.

Doch nicht nur Geschichte und Natur machen Brijuni sehenswert. Auch die landwirtschaftliche Vergangenheit der Inseln ist bis heute sichtbar. Ein besonders beeindruckendes Zeugnis ist ein Olivenbaum, dessen Alter auf rund 1.600 Jahre geschätzt wird. Damit zählt er zu den ältesten Olivenbäumen im Mittelmeerraum.

LINKS – FASZINIERENDE INSELGRUPPE
Die Brijuni-Inseln stehen als Nationalpark unter Schutz.
UNTEN – ALTER ZEITZEUGE
Dieser Olivenbaum ist geschätzte 1.600 Jahre alt.



„SCHUTZ FÜR DIE WICHTIGSTE ARBEIT DER WELT“

Seit 2008 ist die VEREINIGTE HAGEL mit einer eigenen Niederlassung in Litauen präsent. Dahinter stehen Menschen, die ihre Arbeit mit Fachwissen, Überzeugung und viel persönlichem Einsatz machen.

Wenn Hagel, Sturm, Frost oder Starkregen eine Ernte zerstören, geht es für Landwirte um weit mehr als um einen beschädigten Acker. Es geht um Einkommen, Planungssicherheit und manchmal um die wirtschaftliche Zukunft eines Betriebs. Genau hier setzt die Arbeit der VH LIETUVA an.

Seit 2008 ist die VEREINIGTE HAGEL mit einer eigenen Niederlassung in Litauen vertreten. Heute sind 35 % der versicherbaren Anbaufläche versichert. Allein 2025 gingen 2.944 Schadenmeldungen ein, mehr als 13.000 geschädigte Schläge wurden reguliert und 18,2 Millionen Euro entschädigt.

NÄHE SCHAFFT SICHERHEIT

Für **Dr. Martynas Rusteika**, Niederlassungsleiter VH LIETUVA, sind diese Zahlen vor allem eines: ein Zeichen dafür, dass die Arbeit seines Teams bei den Landwirten ankommt. „Unser Ziel ist es, das Agrarbusiness planbarer zu machen und die finanzielle Abhängigkeit von Wetterextremen zu verringern“, sagt er. „Mir ist bewusst, dass dies nicht vollumfänglich möglich ist, aber wir kommen diesem Ziel jeden Tag Schritt für Schritt näher.“ Dabei setzt er vor allem auf den persönlichen Austausch: „Am wichtigsten ist es, miteinander zu reden und gemeinsam nach Lösungen zu suchen, denn alle Probleme lassen sich lösen.“

Das erlebt **Aurimas Jocius**, Außendienstmitarbeiter der Region Nord-West-Litauen, jeden Tag auf den Betrieben. Er kennt die



TOLLES TEAM
Die Kolleginnen und Kollegen der VH LIETUVA lassen die litauischen Landwirte nicht im Regen stehen.

Landwirte, hört zu und übersetzt strategische Ideen in praktische Lösungen. „Hier habe ich zum ersten Mal gespürt, dass man den Menschen nicht nur eine Versicherungspolice in die Hand drückt, sondern auch Sicherheit gibt und einen ruhigen Schlaf ermöglicht." Und mit einem Augenzwinkern ergänzt er, was bei seiner Arbeit besonders wichtig sei: „gut auszusehen".

Dr. Regina Romaneckienė, seit dem Start der Niederlassung 2008 dabei und heute AD der Region Zentrallitauen, schätzt vor allem die Verlässlichkeit: „Was in den Versicherungsbedingungen steht, gilt auch." Der direkte Kontakt zu den Landwirten ist für sie mehr als Routine: „Wenn ich mit den Landwirten spreche und ihre Probleme löse, spüre ich jeden Tag, wie ich Menschen glücklich mache."

Auch **Laurynas Gedgaudas**, AD der Region Südlitauen, setzt besonders auf die persönliche Nähe zu den Landwirten. Er besucht regelmäßig die Betriebe vor Ort, bringt Landwirte miteinander zusammen und sucht gemeinsam mit ihnen nach geeigneten Lösungen. Seine Verbundenheit mit dem Versicherungsverein ist grundlegend: „Wenn die VEREINIGTE HAGEL eine GmbH wäre, wäre ich nicht hier. Ich glaube fest an die Idee eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit."

WENN AUS KUNDEN PARTNER WERDEN

Zahlen und Daten gehören für **Edvinas Potapenko**, AD der Region Aukštaitija, zum täglichen Geschäft. Als diplomierter Buchhalter arbeitet er präzise und gewissenhaft – sieht hinter den Zahlen aber vor allem Menschen. „Es ist befriedigend zu sehen, wie das Vertrauen wächst – wenn ich in den Augen eines Landwirts vom Versicherungsverkäufer zum Partner werde."

Für den reibungslosen Ablauf im Hintergrund sorgt **Kristina Schindler**. Als Büroleiterin verbindet sie Deutschland und Litauen und behält auch dann den Überblick, wenn der Arbeitsalltag neue Überraschungen bereithält. „Jeden Tag neue Herausforderungen – das gefällt mir."

Toma Rickevičienė leitet die Schadenabteilung. Eine Begegnung mit einem deutschen Kollegen brachte sie einst zur VEREINIGTEN HAGEL. Im Ernstfall zeigt sich für sie der Wert einer Versicherung: „Eine zuverlässige Versicherung bietet den Menschen eine große Hilfe."

Dr. Rita Mockevičienė sorgt dafür, dass Ernteverluste fachgerecht und zeitnah reguliert werden. „Wir helfen Landwirten, nach Wetterextremen aus der finanziellen Notlage herauszukommen." Entscheidend ist für sie dabei das Miteinander: „Wir arbeiten in einem tollen Team, in dem ich mich immer gehört fühle."

EINE GEMEINSCHAFT ÜBER GRENZEN HINWEG

Was **Viltė Daubaraitė** inspiriert, ist das Zusammenspiel von Landwirten, Sachverständigen, Büroteam und Kollegen im Ausland. Für sie ist die VEREINIGTE HAGEL deshalb „kein gewöhnliches Unternehmen, sondern eine Gemeinschaft".

Diese Gemeinschaft reicht bis nach Lettland. Und weil auch dort das Wetter unberechenbar ist, hat **Laurynas Markevičius** eine passende Beobachtung parat: „Die Letten reagieren gelassener darauf – sie sorgen dafür, dass selbst Überraschungen versichert sind."

35 % versicherte Anbaufläche, tausende Schäden und Millionen Euro an Entschädigungen: Hinter all dem stehen Menschen. Menschen, die Betriebe besuchen, Schäden begutachten, zuhören und Lösungen finden. Was sie verbindet, ist die Idee, Risiken gemeinsam zu tragen und Verantwortung füreinander zu übernehmen. Oder, wie Dr. Martynas Rusteika es formuliert: „Wir tragen dazu bei, die wichtigste Arbeit der Welt zu schützen."

Julia Reinhardt
Redaktionsteam HAGEL AKTUELL

Foto: VEREINIGTE HAGEL



LANDWIRTSCHAFT IN LITAUEN

Die Landwirtschaft ist ein bedeutender Wirtschaftsfaktor in Litauen. Rund 44 % der Landesfläche von etwa 65.300 km² werden landwirtschaftlich genutzt. Auf den überwiegend fruchtbaren Böden dominieren Getreide, insbesondere Weizen, Gerste und Roggen, sowie Raps, Kartoffeln und Zuckerrüben. Auch die Tierhaltung mit Rindern, Schweinen und Geflügel hat ihren festen Platz. Ein erheblicher Teil der Agrarerzeugnisse wird in andere EU-Mitgliedstaaten exportiert.

Seit dem EU-Beitritt 2004 hat sich die Branche stark modernisiert. Größere Betriebe setzen zunehmend auf leistungsfähige Maschinen, Digitalisierung und präzise Bewirtschaftungsverfahren. Gleichzeitig prägen kleinere Familienbetriebe weiterhin den ländlichen Raum. Rund 2,9 Millionen Hektar landwirtschaftliche Nutzfläche verdeutlichen die Bedeutung des Sektors.

Eine zentrale Herausforderung ist die zunehmende Wettervolatilität. Zur Absicherung gegen Extremwetterereignisse wird in Litauen die Mehrgefahrenversicherung für landwirtschaftliche Kulturen staatlich gefördert. Gleichzeitig gewinnen Bodenschutz, nachhaltige Anbauverfahren und ein effizienter Umgang mit Wasser an Bedeutung.

FRAUEN STÄRKEN, ZUKUNFT GESTALTEN

2026 steht weltweit im Zeichen der Frauen in der Landwirtschaft. Auch die VEREINIGTE HAGEL beschäftigt sich intensiv mit den Themen Chancengleichheit und der Rolle von Frauen im Unternehmen.

Die Vereinten Nationen haben 2026 zum Internationalen Jahr der Frauen in der Landwirtschaft erklärt und rücken damit die wichtige Rolle von Frauen für Landwirtschaft, Ernährungssicherung und ländliche Entwicklung in den Fokus. Gleichzeitig soll das Themenjahr dazu beitragen, bestehende Herausforderungen sichtbar zu machen und die Gleichstellung von Frauen weiter voranzubringen.

EIN IMPULS, DER WEITERWIRKT

Auch die VEREINIGTE HAGEL hat sich in den vergangenen Monaten intensiv mit dem Thema Chancengleichheit und der Rolle von Frauen im Unternehmen beschäftigt. Ausgangspunkt war ein Workshop für Kolleginnen in der Direktion im Oktober 2025 mit einer sehr hohen Beteiligung. Was als Gelegenheit zum Austausch über Erfahrungen, Herausforderungen und Perspektiven begann, entwickelte sich schnell zu einer Initiative mit nachhaltiger Wirkung.

Die Teilnehmerinnen machten deutlich, wie groß der Wunsch nach Vernetzung, gegenseitiger Unterstützung und persönlicher Weiterentwicklung ist. Aus diesem Impuls heraus entstand das FrauenVHorum: ein regelmäßiges Netzwerkformat für die Frauen in der Direktion.

Hier werden Erfahrungen geteilt, Ideen entwickelt und Themen diskutiert, die sowohl die persönliche als auch die berufliche Entwicklung fördern. Das FrauenVHorum bietet einen geschützten Rahmen für Austausch, gegenseitige Inspiration und gemeinsames Lernen.

Gemeinsam wurden Ideen priorisiert und vier Themenfelder definiert, die nun in offenen Arbeitsgruppen weiter bearbeitet werden:

- **Sichtbarkeit und Selbstbewusstsein**
- **Karriereförderung**
- **Netzwerke**
- **Mentoring**

GEMEINSAM THEMEN VORANBRINGEN

Mit dem FrauenVHorum ist ein Format entstanden, das von den Ideen, Erfahrungen und dem Engagement seiner Teilnehmerinnen lebt. Es schafft Raum für Dialog, stärkt die Vernetzung und setzt Impulse für die persönliche und berufliche Entwicklung.

Wir freuen uns darauf, diesen Weg gemeinsam weiterzugehen und die begonnenen Themen in den kommenden Monaten mit Leben zu füllen. Denn Fortschritt entsteht dort, wo Menschen ihre Erfahrungen teilen, voneinander lernen und gemeinsam neue Perspektiven entwickeln.

Arbeitsgruppe FrauenVHorum
Jessica Bauer, Nora Buchholz, Sieglinde Hahn, Annemarie Rutz, Karoline Spiekermann, Caroline Thieroff, Anna Volkmar, Veronika Wissel



STARTSCHUSS
Anfang Februar 2026 wurde das FrauenVHorum mit einer offiziellen Kick-off-Veranstaltung in Gießen ins Leben gerufen. Das Ziel: Frauen in der Agrarbranche und im Unternehmen mehr Sichtbarkeit zu verleihen, ihren Austausch zu fördern und sie im Berufsalltag gezielt zu stärken.

Foto: VEREINIGTE HAGEL

UNSER KNOW-HOW IST UNSERE STÄRKE

Auf den DLG-Feldtagen erhielten die Besucher spannende Einblicke in unser Versuchswesen. Es schafft eine wichtige Grundlage dafür, Ernteverluste auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse fachkundig und praxisnah zu bewerten.

Vom 16. bis 18. Juni 2026 präsentierten 341 Aussteller aus dem In- und Ausland ihre Neuheiten aus Pflanzenbau, Düngung, Züchtung, Landtechnik sowie Dienstleistungen auf der landwirtschaftlichen Fachmesse in Bernburg an der Saale. Als führender Ernteversicherer war die VEREINIGTE HAGEL vor Ort vertreten und informierte Besucher aus ganz Deutschland sowie weiteren EU-Ländern, darunter Litauen, Lettland und Kroatien, über modernes Risikomanagement und wirksame Absicherungsmöglichkeiten gegen Wetterrisiken.

ERNTEVERLUSTE PRAXISNAH SIMULIERT

Wie stark sich Extremwetterereignisse auf landwirtschaftliche Kulturen und damit auf den wirtschaftlichen Erfolg von Betrieben auswirken und wie solche Schäden bewertet werden, zeigten die eigens für die Messe angelegten Feldversuche. Unsere Schadenexperten erläuterten in täglichen Führungen die verschiedenen Methoden der Hagelsimulation an Beständen von Winterweizen, Winterraps, Erbsen und Zuckerrüben. Diese waren im Vorfeld der Messe zu unterschiedlichen Zeitpunkten manuell geschädigt worden und wiesen nun typische Schadbilder auf. Besonders anschaulich wurde dabei, wie stark das Entwicklungsstadium der Pflanzen zum Zeitpunkt der Schädigung deren Kompensationsvermögen und damit den späteren Ertragsverlust beeinflusst. Erstmals wurde der Versuchsaufbau um einen Staunässeversuch ergänzt. Dabei konnten die Auswirkungen eines massiven Wasserüberschusses auf Maispflanzen unmittelbar beobachtet werden.

Als wahrer Besuchermagnet erwies sich erneut die liebevoll „Hasi“ genannte Hagelsimulationsmaschine. Dank ihrer in unzähligen Versuchsreihen erprobten Klingenkonstruktion lassen sich Hagelschäden unter realitätsnahen Bedingungen simulieren.

BELASTBARE DATEN FÜR EINE FAIRE SCHADENREGULIERUNG

Die VEREINIGTE HAGEL verfügt über 200 Jahre Erfahrung in der Bewertung von Ernteverlusten. Doch Erfahrungswerte allein reichen nicht aus. Die Landwirtschaft verändert sich – und mit ihr die angebauten Sorten, Anbauverfahren und klimatischen Rahmenbedingungen. Daher investiert das Unternehmen seit Jahrzehnten in eigene Versuche und wissenschaftliche Untersuchungen.

In Feldversuchen werden die Auswirkungen von Unwetterrisiken wie Hagel, Sturm, Starkregen oder Starkfrost in unterschiedlichen Entwicklungsstadien der Pflanzen simuliert. Dabei werden das jeweilige Kompensationsvermögen und die Auswirkungen auf Ertrag und Qualität untersucht. Die Ergebnisse fließen direkt in die Schadenregulierung ein und liefern wichtige Impulse für die Weiterentwicklung der Versicherungsprodukte sowie die Weiterbildung der Sachverständigen.

Trotz allen Wandels bleibt der Anspruch unverändert: Schäden fair, nachvollziehbar und auf Grundlage belastbarer Daten zu regulieren. Auf diese Weise bietet die VEREINIGTE HAGEL als starker Partner der Landwirtschaft den Betrieben auch in Zukunft Sicherheit und Verlässlichkeit angesichts zunehmender Wetterextreme.

Anna-Katharina Graf-Borchardt
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit



HASI IM EINSATZ
Unsere Hagelsimulationsmaschine „Hasi“ fügt den Versuchspflanzen mechanische Schäden zu, die den Anschlägen durch Hagelkörner nachempfunden sind.

Foto: VEREINIGTE HAGEL

BERATUNG MIT NÄHE ZUR PRAXIS

Wenn Hagel, Sturm oder andere Unwetter Schäden anrichten, zählt schnelle Hilfe. Doch gute Beratung beginnt schon lange vorher – mit Nähe, Erfahrung und persönlichem Austausch.

Kein Betrieb ist wie der andere. Unterschiedliche Kulturen, Regionen und Arbeitsweisen prägen den landwirtschaftlichen Alltag – und vor allem die Menschen dahinter. Genau deshalb ist der Außendienst der VEREINIGTEN HAGEL nah an den Betrieben: für eine kompetente, persönliche Beratung auf Augenhöhe.

BERATUNG, DIE ZUM BETRIEB PASST

„Das Schöne am Außendienst bei der VEREINIGTEN HAGEL ist, dass es den typischen Arbeitstag eigentlich nicht gibt", erklärt Elgin Giffhorn. „Im Frühjahr und Sommer stehen Anbauaufnahme, Vertragsabschlüsse, Beratung und Schulungen im Mittelpunkt. Wenn Unwetter über die Felder ziehen, verändert sich der Rhythmus schlagartig: Dann geht es hinaus in die Schadengebiete. Im Herbst rücken wieder die Betriebe, Vermittler und neuen Angebote stärker in den Fokus. Danach folgen Bezirksversammlungen und die Vorbereitung auf die nächste Saison."

Auch ihre Kollegin Sarah Zahnow schätzt die Abwechslung. Zur Vielfalt gehöre allerdings auch, dass Menschen unterschiedlich sind. Im Außendienst lerne man, sich auf verschiedene Charaktere einzustellen. „Man muss sich auf sein Gegenüber einstellen und auch mal die Perspektive wechseln können", erklärt sie.

Das gilt auch für die Beratung. Ein Betrieb mit 25 ha braucht möglicherweise eine andere Lösung als ein wachsender Ackerbaubetrieb. Ein Betrieb mit Getreide oder Ölfrüchten hat andere Risiken als ein Betrieb mit Sonderkulturen. Auch regionale Besonderheiten können unterschiedliche Fragen aufwerfen. Für Sarah Zahnow ist deshalb klar: Eine faire Beratung muss betriebsindividuell sein.

> „Vor allem, wenn ein größerer Schaden eintritt, sind die Landwirte manchmal völlig fertig. In solchen Momenten können wir ihnen etwas zurückgeben – und zwar nicht nur finanziell: Wir können ihnen auch die Gewissheit geben, dass es nach einem Schaden wieder bergauf geht."
>
> **Thorsten Fischer** (Bezirksdirektion Gießen)



Dabei gilt es auch, unterschiedliche Generationen und ihre Arbeitsweisen mitzudenken. Junge Betriebsleiter arbeiten eher digital, während andere Landwirte lieber zum Telefon greifen. Beides habe seine Berechtigung. Denn auch wenn digitale Schadenmeldungen und das Portal „Meine VH“ viele Prozesse vereinfachen, möchten zahlreiche Mitglieder weiterhin mit einem Menschen sprechen. „Einen Namen und ein Gesicht zu haben, macht einen großen Unterschied“, sagt Sarah Zahnow. Elgin Giffhorn kennt solche Rückmeldungen ebenfalls. Ein Kunde habe einmal ganz erstaunt festgestellt: „Bei euch kann man ja tatsächlich noch mit Menschen sprechen.“

KOMMUNIKATION AUF AUGENHÖHE

Wie wichtig es ist, sich Zeit für die einzelnen Mitglieder zu nehmen und zuzuhören, zeigt das Beispiel von Daniel Strumpen und dem Landwirt Oliver Kamerichs aus Wickrath. Oliver Kamerichs bewirtschaftet rund 63 ha in der Nähe von Mönchengladbach. Seit fast 30 Jahren ist er als Sachverständiger für die VEREINIGTE HAGEL im Einsatz, seit 2003 außerdem als Vermittler. „Ich bin offen und gehe gerne auf Menschen zu. Deshalb war diese Tätigkeit für mich genau das Richtige.“

Heute ist er für viele Mitglieder weit mehr als ein Ansprechpartner für Vertragsfragen. Gerade wenn die Vorausdeckung ausläuft oder ein Schaden eingetreten ist, wissen die Landwirte seine persönliche Unterstützung zu schätzen. Dann geht es um einen Termin, eine Frage zum Vertrag oder Schadenfall – manchmal aber auch einfach darum, dass jemand zuhört. „Gerade wenn es um einen Schaden geht, wollen die Menschen nicht erst lange suchen oder sich durch Menüs klicken. Sie möchten mit jemandem sprechen, der ihren Betrieb kennt und die Situation versteht“, weiß Kamerichs. „Und das gilt nicht nur für die ältere Generation. Auch jüngere Landwirte schätzen es, wenn sie einen echten Menschen als Ansprechpartner haben.“

Auch für Daniel Strumpen ist eine Kommunikation auf Augenhöhe das A und O. Er ist verantwortlicher Außendienstmitarbeiter für Oliver Kamerichs und kennt die Herausforderungen der Branche aus eigener Erfahrung. „Wir wissen, wovon die Landwirte sprechen, weil wir selbst einen Bezug zur Landwirtschaft haben. Wir kommen authentisch rüber, denn die Landwirte merken, dass wir wirklich verstehen, wie ihr Alltag aussieht“, beschreibt er. „Hier kommt keiner mit Lackschuhen auf den Hof – bei anderen Gesellschaften haben wir das schon gesehen“, fügt er leicht kopfschüttelnd hinzu.

„Wenn man selbst Landwirtschaft betreibt, spricht man einfach offener miteinander“, sagt er. „Dann wird das Versicherungsge-

„Wir sind regelmäßig mit den Landwirten im Gespräch und nicht nur zum Vertragsabschluss.“

Daniel Strumpen
(Bezirksdirektion Münster)





„Die allermeisten von uns haben selbst einen landwirtschaftlichen Hintergrund und kennen die Herausforderungen der Branche aus eigener Erfahrung. Dadurch bringen wir das nötige Verständnis und Feingefühl für die Anliegen der Landwirte mit.“

Sarah Zahnow und Elgin Giffhorn (Bezirksdirektion Hannover)*
*hier im Gespräch mit Anna-Katharina Graf-Borchardt,
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Fotos: VEREINIGTE HAGEL

schäft fast zur Nebensache. Es geht zunächst einmal um den Betrieb und um die Menschen, die dahinterstehen."

Wichtig ist ihm vor allem eines: „Wir wollen nicht nur dann auftauchen, wenn ein Vertrag unterschrieben werden soll. Wir wollen mit den Landwirten auch darüber sprechen, was sie gerade beschäftigt, welche Risiken sie sehen und wo wir sie unterstützen können."

WENN ES DARAUF ANKOMMT

„Besonders deutlich wird die Bedeutung persönlicher Betreuung, wenn etwas passiert", weiß Thorsten Fischer aus Erfahrung und erinnert sich an eine Großschadenlage in Nordhessen. Gemeinsam mit einem Sachverständigen kam er zu einem Betrieb, auf dessen Erdbeerfeld ein schweres Unwetter gewütet hatte. Die Erdbeerhütte war zerstört, von den Pflanzen kaum noch etwas übrig. Für die Betriebsleiterfamilie war das Feld weit mehr als nur eine Fläche: Es war mit viel Arbeit und Herzblut aufgebaut worden.

„Man gibt den Landwirten in solchen Situationen nicht nur Geld zurück", ist Thorsten Fischer überzeugt. „Man gibt ihnen ein Stück Sicherheit und die Gewissheit, dass es weitergeht." Denn Versicherung wird häufig erst dann wirklich greifbar, wenn etwas passiert. Dann zählt nicht, wie gut ein Angebot auf dem Papier aussah, sondern ob der Schaden schnell und fair bewertet wird und jemand erreichbar ist.

Thorsten Fischer ist in der Landwirtschaft aufgewachsen. Schon als Kind saß er auf dem Schlepper seines Großvaters, später arbeitete er in der Landmaschinenbranche und übernahm selbst einen landwirtschaftlichen Betrieb im Nebenerwerb. Als er 2017 zur VEREINIGTEN HAGEL kam, war sein landwirtschaftlicher Hintergrund ein wichtiger Türöffner. „Mit den älteren Landwirten kann ich mich auch darüber unterhalten, wie Kartoffeln früher von Hand geerntet wurden", erzählt Fischer. Für seine Arbeit ist das mehr als eine charmante Anekdote: Es schafft einen Gesprächseinstieg, bei dem es nicht sofort um Versicherung geht.

WEIL MANCHE DINGE NICHT WARTEN KÖNNEN

Dass Schäden nicht nur fair, sondern auch schnell reguliert werden, liegt Holger Bickel sehr am Herzen. Gerade in der Schadenzeit ist für ihn klar: Erreichbarkeit kann nicht bei Feierabend enden. „Ein Schaden richtet sich schließlich nicht nach Bürozeiten", sagt er. Deshalb schaut er auch am Wochenende auf das Diensthandy. „Wenn es darauf ankommt, kann es schon einmal passieren, dass ich von der Kaffeetafel aufstehe." Denn gerade wenn Hagel, Sturm und Co. kurz vor der Ernte zuschlagen, kann eine Frage zur Versicherung nicht bis Montag warten.

Am Außendienst schätzt er, dass jeder Tag anders ist, manchmal kommen spontan Termine hinzu, sodass man morgens noch gar nicht sagen kann, was der Tag alles bringt. Gerade die Schadenregulierung sei oft nicht lange im Voraus planbar. Auch das Zusammentreffen mit unterschiedlichen Persönlichkeiten mag er an seinem Beruf. Und Holger Bickel ist einer, der sich nicht



„Die faire Beitragsgestaltung ist einer der Gründe für unseren Erfolg."

Timo Griem-Petersen
(Bezirksdirektion Rendsburg)

verstellt: „Ich bin froh, dass ich authentisch sein kann. Jeder Landwirt ist anders, aber alle schätzen es, wenn man ehrlich ist und sich nicht für den kurzfristigen Verkaufserfolg verbiegt. Das bringt langfristig mehr, die Mitglieder sind ja zum Teil schon seit Generationen bei uns."

RATZFATZ IM EINSATZ

Auch für Timo Griem-Petersen ist eine schnelle Schadenregulierung wichtig. „Das geht hier ratzfatz", sagt er über die Geschwindigkeit der Schadenbearbeitung. Gerade wenn ein Unwetter kurz vor der Ernte zuschlägt, zählt für ihn vor allem, dass die betroffenen Landwirte schnell Klarheit bekommen und wissen, wie es weitergeht.

Timo Griem-Petersen hat Landwirtschaft studiert und nach dem Studium auf einem 1.600 Hektar großen Ackerbaubetrieb gearbeitet. An seinem Job gefällt ihm vor allem die Abwechslung. Sein Außendienstgebiet umfasst ganz Schleswig-Holstein mit Ausnahme von Ostholstein und Plön – vom klassischen Ackerbau bis zu Sonderkulturen wie Kohl in Dithmarschen. Dadurch begegnet ihm immer wieder eine andere Form von Landwirtschaft, mit unterschiedlichen Kulturen, Betriebsstrukturen und Herausforderungen. Dass ihm seine Arbeit Freude macht, sieht man ihm an – und die betreuten Landwirte spüren es.

Auch räumlich bleibt sein Arbeitsalltag flexibel. Neben seinem festen Reisegebiet kann es vorkommen, dass er kurzfristig zur Schadenregulierung in den Süden Deutschlands oder ins europäische Ausland gerufen wird. Dass Außendienst und Schadenregulierung bei der VEREINIGTEN HAGEL so eng verbunden sind, hat dabei einen praktischen Vorteil: „Wer selbst draußen auf den Feldern unterwegs ist, Schäden gesehen und bewertet hat, der kann auch besser beraten", beschreibt Timo Griem-Petersen.

LANDWIRTSCHAFT VERBINDET

Auch Andreas Thiem erlebt das so. Der Ackerbauer ist auf einem Gutshof in der Fränkischen Schweiz aufgewachsen, hat Landwirtschaft studiert und in verschiedenen Betrieben gearbeitet. Heute bewirtschaftet er mit seinem Onkel einen Ackerbaubetrieb mit Schwerpunkt Getreide und Leguminosen.

Der eigene landwirtschaftliche Hintergrund prägt auch seine Gespräche mit den Betrieben, die er betreut. Er kennt viele Fragen und Herausforderungen aus dem eigenen Arbeitsalltag. „Da hast du gleich einen ganz anderen Gesprächseinstieg", sagt er. „Man fängt nicht mit der Versicherung an. Das ergibt sich dann automatisch." Statt zunächst über Verträge oder Produkte zu sprechen, geht es oft erst einmal um die Landwirtschaft selbst: um die aktuelle Situation auf dem Betrieb, die Ernte, neue Kulturen oder die Herausforderungen der jeweiligen Saison. Aus diesem Austausch entstehen dann ganz selbstverständlich die Fragen, bei denen Beratung gefragt ist.

EHRLICH BERATEN HEISST AUCH MAL ABZURATEN

Wie individuell Beratung sein muss, erlebt Alexander Wagner in seinem Reisegebiet rund um das Hessische Ried und Bad Dürkheim. Sein Schwerpunkt liegt im Weinbau, zugleich betreut er eine Vielfalt weiterer Kulturen – bis hin zu Gewürz- und Arzneipflanzen. „Was braucht der Betrieb wirklich?" Diese Frage steht für ihn am Anfang einer guten Beratung. Ein Weinbaubetrieb wollte seine

„Da wir in unserer Region verwurzelt sind, kennen wir nicht nur die Verträge, sondern auch die Betriebe und Menschen dahinter."

Tina Neukirchner (Bezirksdirektion Stuttgart)



Minimalschnittanlagen zunächst nur mit einem niedrigen Hektarwert versichern. Der Betriebsleiter ging davon aus, dass die Anlagen kaum durch Hagel geschädigt werden könnten. Alexander Wagner sprach ausführlich mit ihm und empfahl, die Absicherung zu überdenken. Am Ende des Jahres waren ausgerechnet diese Reben besonders stark von Hagel betroffen.

„Ich frage mich bei der Beratung immer auch: Was würde ich versichern, wenn es mein eigener Betrieb wäre?", sagt Alexander Wagner. Das bedeutet nicht, jedem Betrieb möglichst viel Versicherung anzubieten. Eine gute Beratung kann auch bedeuten, auf einen zusätzlichen Baustein zu verzichten, wenn er für die konkrete Situation keinen Sinn ergibt. Für ihn ist das ein entscheidender Vorteil eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit: „Wir sind nicht in erster Linie von einer Provision abhängig. Das ermöglicht es uns, äußerst fair zu beraten."

PRAXISWISSEN, DAS ZURÜCK INS UNTERNEHMEN FLIESST

Wie wertvoll Praxiserfahrung ist, weiß auch Tina Neukirchner. Seit sechs Jahren ist sie im Außendienst tätig – die VEREINIGTE HAGEL kennt sie allerdings schon deutlich länger. Ihr Großvater führte eine Agentur, ihr Vater arbeitete als Vermittler und Sachverständiger. „Ich bin mit der VEREINIGTEN HAGEL praktisch aufgewachsen", erzählt sie. „Schon als Kind habe ich die Menschen kennengelernt, mit denen ich heute beruflich zu tun habe." Und fügt lachend hinzu: „Meine Windeln trugen quasi schon ein VH-Logo."

Heute gehören neben klassischen landwirtschaftlichen Kulturen auch Sonderkulturen und Weinbau zu ihrem Arbeitsgebiet. Gerade die Nähe zur Praxis ist für sie entscheidend. „Wir erleben draußen jeden Tag, was die Betriebe beschäftigt", sagt sie. „Wir sehen, welche Risiken eine Rolle spielen, wo Fragen oder Verständnisschwierigkeiten entstehen und an welchen Stellen Prozesse vielleicht einfacher werden könnten."

Den Außendienst versteht sie vor allem als Bindeglied. „Wir sind die Verbindung

„Gerade während der Anbauaufnahme und in der Schadensaison ist eine schnelle Erreichbarkeit für die Landwirte wichtig – da schaue ich auch am Wochenende regelmäßig auf mein Diensthandy. Dafür gibt es aber auch ruhigere Phasen. Das gleicht sich im Jahresverlauf wieder aus."

Holger Bickel (Bezirksdirektion Berlin)



zwischen dem, was draußen passiert, und dem, was in der Direktion entschieden und entwickelt wird", erklärt Neukirchner. „Was wir auf den Höfen und Feldern erleben, nehmen wir mit zurück ins Unternehmen." Dabei geht es um unterschiedliche Fragen: Welche Risiken beschäftigen die Betriebe? Wo brauchen die Mitglieder mehr Unterstützung? Welche Produkte werden tatsächlich gebraucht? Und wo können Abläufe verbessert werden? „Wir kennen nicht nur die Verträge, sondern auch die Betriebe und die Menschen dahinter."

Der Austausch funktioniert in beide Richtungen: „Die Direktion gibt uns Strategie und Entscheidungsgrundlagen mit. Gleichzeitig bringen wir die Perspektive aus der Praxis zurück", beschreibt Neukirchner den Prozess. „Dadurch entsteht ein ständiger Austausch: Wir probieren Dinge draußen aus, sammeln Erfahrungen und geben diese wieder an die Direktion weiter." Für die Mitglieder hat dieser Austausch einen konkreten Effekt: „Unsere Beratung soll nah an der Realität der Landwirtschaft bleiben", sagt Tina Neukirchner. „Und dafür müssen wir wissen, was die Menschen draußen tatsächlich bewegt."

DER MENSCH IM MITTELPUNKT

Am Ende geht es bei allem um mehr als um Versicherungsverträge. Es geht um den Landwirt, der vor seinem geschädigten Schlag steht und wissen möchte, wie es weitergeht. Um den Betriebsleiter, der eine neue Kultur anbauen möchte und wissen will, welches Risiko er absichern kann. Um den Weinbauer, der sich fragt, ob seine Reben ausreichend geschützt sind. Um die Familie, die ihren Betrieb über Generationen weiterführt. Und um die vielen Menschen, die in unterschiedlichen Regionen Deutschlands von der Landwirtschaft leben und gemeinsam die VEREINIGTE HAGEL ausmachen.

Der Außendienst der VEREINIGTEN HAGEL ist dabei nah dran: an den Betrieben, den Kulturen, den regionalen Besonderheiten – und vor allem an den Menschen. Andreas Thiem bringt es mit einer Begegnung auf den Punkt. Bei einem Betrieb war er mehrfach zur Schadenregulierung. Bereits beim zweiten Termin sagte der Betriebsleiter zu ihm: „Geh einfach alleine los, du kennst dich hier ja aus." Für ihn war das ein Zeichen von Vertrauen.

Diese Art von Vertrauen entsteht nicht durch eine anonyme Telefonhotline oder ein Onlineformular. Es entsteht, wenn jemand die Besonderheiten eines Betriebs kennt, wenn Fachwissen und Erfahrung zusammenkommen und wenn auf der anderen Seite ein Mensch sitzt, der zuhört. Genau darin liegt eine der besonderen Aufgaben des Außendienstes: persönlich ansprechbar zu sein, die Landwirtschaft aus der Praxis zu kennen und auch dann da zu sein, wenn es darauf ankommt. Digitalisierung kann dabei viele Prozesse vereinfachen. Die Nähe zum Menschen ersetzt sie jedoch nicht.

Daniel Rittershaus, Anna-Katharina Graf-Borchardt, Julia Reinhardt
Redaktionsteam HAGEL AKTUELL



„Viele Vertriebler müssen verkaufen, weil sie in erster Linie von ihrer Provision abhängig sind. Ich finde es gut, dass das bei der VEREINIGTEN HAGEL nicht so ist."

Alexander Wagner (Bezirksdirektion Alzey)

„Ich bin selbst Ackerbauer. Der Austausch mit den Berufskollegen und die Vielfalt der angebauten Kulturen machen für mich den besonderen Reiz meiner Arbeit aus."

Andreas Thiem (Bezirksdirektion Nürnberg)



PROFESSIONELL, PRAXISNAH UND FLÄCHENDECKEND PRÄSENT

Ob in den einzelnen Bezirksdirektionen oder in der Gießener Direktion – auch hinter den Kulissen arbeiten engagierte Menschen daran, zu gewährleisten, was für unsere Mitglieder am wichtigsten ist: eine kompetente, persönliche Beratung und Hilfe im Schadenfall. Zwei von ihnen stellen wir hier vor.

ÜBERBLICK AUS DER ADLERPERSPEKTIVE

Meik Wieczorek verantwortet den Bereich Vertrieb, Marketing und Kommunikation der VEREINIGTEN HAGEL. Gemeinsam mit seinem Team schafft er die Voraussetzungen dafür, dass unsere Mitglieder im In- und Ausland bedarfsgerecht beraten werden und Versicherungslösungen erhalten, die zu ihrem Betrieb passen.

Der gebürtige Gießener bringt langjährige Erfahrung aus der Finanz- und Versicherungsbranche mit. Seine Tätigkeit bei einem Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit eröffnet ihm zugleich eine besondere Perspektive: Hier stehen nicht die Interessen von Aktionären im Vordergrund, sondern die Bedürfnisse der versicherten Mitglieder. „Das macht für mich den entscheidenden Unterschied. Wir arbeiten nicht für anonyme Anteilseigner, sondern für die Betriebe, die uns ihr Vertrauen schenken. Unser Anspruch ist es, Lösungen zu schaffen, die ihnen wirklich weiterhelfen – mit einem klaren Blick für die Praxis."

WO VIELE FÄDEN ZUSAMMENLAUFEN

Deutschlandweit und über die Landesgrenzen hinaus ist die VEREINIGTE HAGEL für ihre Mitglieder da. Doch Landwirtschaft ist nicht überall gleich: Anbaukulturen, Wetterrisiken, rechtliche Rahmenbedingungen und Fördermöglichkeiten unterscheiden sich teils erheblich. Was für einen Betrieb in Norddeutschland sinnvoll ist, muss für einen Winzer in Süddeutschland oder einen Landwirt im europäischen Ausland noch lange nicht passen.

Genau hier setzt die Arbeit des Vertriebsmanagements an. „Wir verbinden die Direktion in Gießen mit den acht deutschen Bezirksdirektionen und den Niederlassungen im Ausland", erklärt Meik Wieczorek. Dabei geht es nicht darum, den lokalen Einheiten Vorgaben für das Tagesgeschäft zu machen. Im Gegenteil: Die dezentrale Struktur ist ein wichtiger Erfolgsfaktor der VEREINIGTEN HAGEL. „Die Menschen vor Ort kennen ihre Regionen, ihre Betriebe und ihre Mitglieder am besten. Sie sollen sich auf diese Arbeit konzentrieren können. Unsere Aufgabe ist es, die passenden Rahmenbedingungen zu schaffen."



MEIK WIECZOREK

Dafür muss das Vertriebsmanagement wissen, was die Kolleginnen und Kollegen vor Ort bewegt: Wo liegen die Herausforderungen? Welche Wünsche haben die Mitglieder? Welche Prozesse funktionieren gut und wo besteht Weiterentwicklungsbedarf? „Wir hören zu, bündeln die Erfahrungen aus den Regionen und führen unterschiedliche Perspektiven zusammen", erläutert Meik Wieczorek. Dazu steht sein Team regelmäßig mit den Bezirksdirektionen, den ausländischen Niederlassungen, den Abteilungsleitern und dem Vorstand im Austausch. Auch die Abteilung Marketing und Kommunikation ist ein wichtiger Partner. Denn nur wenn Informationen verständlich und zielgerichtet vermittelt werden, kommen sie bei den Mitgliedern an.

PRODUKTENTWICKLUNG AUS DER PRAXIS HERAUS

Wie wichtig diese Schnittstellenfunktion ist, zeigte sich beispielsweise bei der Entwicklung der neuen Dürreversicherung der VEREINIGTEN HAGEL. „Unsere Teams aus dem Bereich Vertrieb, Marketing und Kommunikation waren eng in den Entwicklungsprozess eingebunden. Dabei ging es nicht nur darum, Marktanforderungen analytisch zu betrachten. Entscheidend war vor allem, die Erfahrungen und Ideen aus der vertrieblichen Praxis frühzeitig einzubeziehen. Wir haben aktiv Rückmeldungen aus unserer Außenorganisation eingeholt und diese in den Entwicklungsprozess eingebracht. Es ist wichtig, ein offenes Ohr und einen aufmerksamen Blick für die Anliegen des Vertriebs und der landwirtschaftlichen Praxis zu haben und unterschiedliche Sichtweisen miteinander zu verbinden. Denn nur wenn wir diese bündeln und in die Produktentwicklung einfließen lassen, können Produkte entstehen, die den tatsächlichen Anforderungen der Praxis gerecht werden."

Gerade diese Verbindung von strategischer Arbeit, intensivem Austausch und Praxisnähe macht für Meik Wieczorek den Reiz dieses Aufgabengebiets aus. „Wir haben vielfältige Aufgaben, arbeiten in tollen

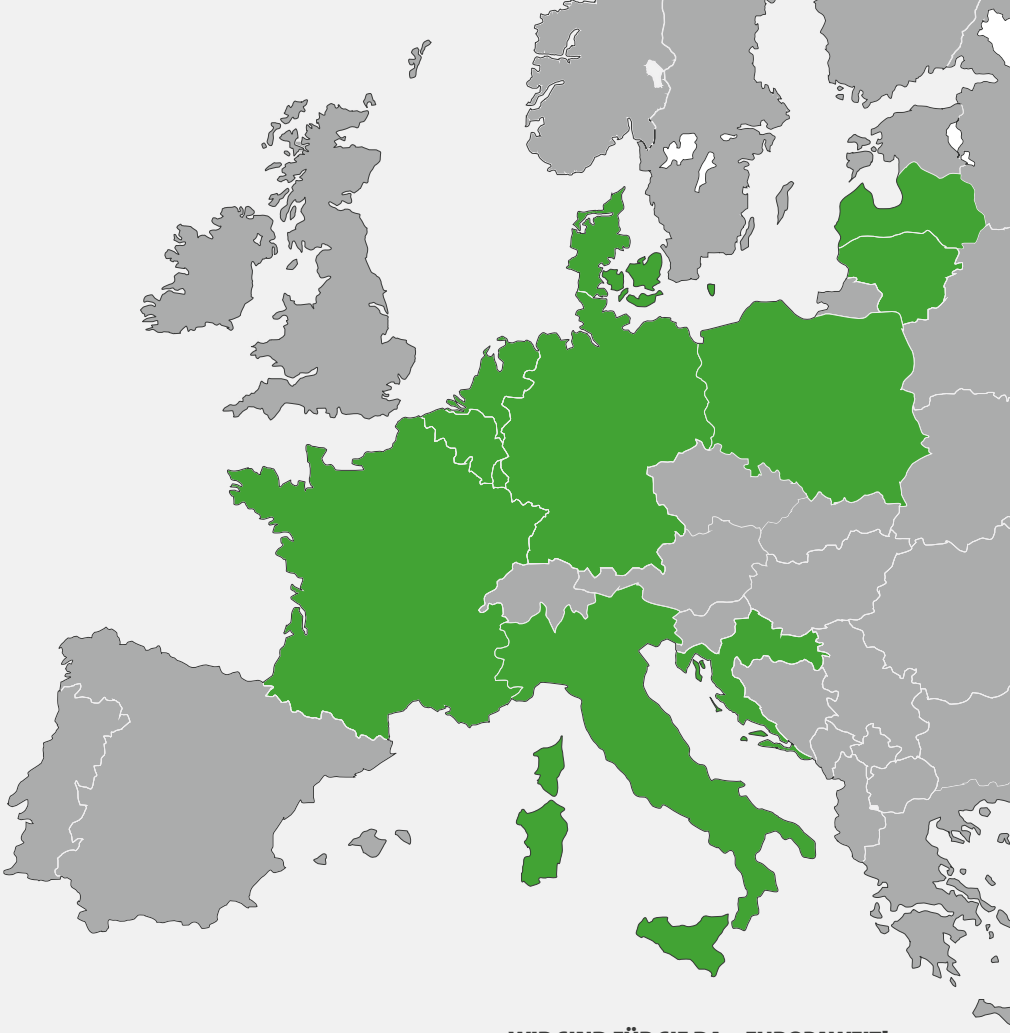
Teams und stehen mit ganz unterschiedlichen Menschen im Austausch – und das in einer so wichtigen Branche. Da wissen wir einfach, dass wir etwas Sinnvolles tun."

BERATUNG MIT WEITBLICK

Angesichts der Herausforderungen, vor denen die Landwirtschaft steht, gewinnen individuelle und verlässliche Versicherungslösungen weiter an Bedeutung. „Zunehmende Wetterrisiken und wirtschaftlicher Druck machen eine fundierte landwirtschaftliche Versicherungsberatung wichtiger denn je", betont Meik Wieczorek.

Digitale Lösungen können dazu beitragen, Prozesse zu vereinfachen und Abläufe effizienter zu gestalten. Die persönliche Beratung bleibt jedoch unverzichtbar. „Weder ein Vergleichsportal noch eine KI kennen die regionalen Gegebenheiten oder die Besonderheiten eines konkreten Betriebs."

Für Meik Wieczorek liegt genau darin die Stärke des Unternehmens: „Versicherungstechnisches Know-how in Verbindung mit einem tiefen Verständnis für die Landwirtschaft: Die VEREINIGTE HAGEL hat in den vergangenen 200 Jahren richtig gute Arbeit geleistet – und wir wollen sicherstellen, dass das auch in Zukunft so bleibt!"



BERATUNG MIT FACHWISSEN, ERFAHRUNG UND VERSTÄNDNIS FÜR DIE LANDWIRTSCHAFT.

WIR SIND FÜR SIE DA – EUROPAWEIT!

Neben Deutschland können Landwirte, Obst- und Gemüseproduzenten sowie Winzer noch in zehn weiteren europäischen Ländern ihre Ernte gegen witterungsbedingte Risiken bei uns absichern.

WEIL ES AUF NÄHE ANKOMMT

Ernteschäden können schnell zur existenziellen Herausforderung werden. Im Schadenfall sind kurze Wege und verlässliche Ansprechpartner daher entscheidend. In der Bezirksdirektion Stuttgart kümmern sich Friedrich Ehrmann und sein Team um die Mitglieder in Baden-Württemberg – persönlich, fachkundig und mit engem Bezug zur Landwirtschaft.

Wenn Hagel, Starkregen, Frost und andere Wetterereignisse ihre Spuren hinterlassen, läuft die Arbeit in der Bezirksdirektion Stuttgart auf Hochtouren: „Jetzt heißt es vor allem schnell vor Ort sein und verlässlich helfen", so Friedrich Ehrmann. Er leitet die Bezirksdirektion Stuttgart und kennt die Herausforderungen solcher Situationen genau, schließlich ist er selbst auf einem Landwirtschaftsbetrieb aufgewachsen.



FRIEDRICH EHRMANN

Sein Team besteht aus elf Mitarbeitenden im Außen- und sechs Mitarbeitenden im Innendienst. Zudem arbeitet das Team eng mit ausgesuchten Vermittlern zusammen und wird im Schadenfall von zahlreichen ehrenamtlichen Sachverständigen unterstützt. Gemeinsam sorgen sie dafür, dass die Mitglieder der VEREINIGTEN HAGEL in der Region persönliche Ansprechpartner haben – bei Fragen zum Versicherungsschutz ebenso wie im Schadenfall.

IN DER LANDWIRTSCHAFT VERWURZELT

Die Nähe zu den Betrieben ist für Friedrich Ehrmann einer der Hauptvorteile der acht Bezirksdirektionen der VEREINIGTEN HAGEL: „Alle Kolleginnen und Kollegen im Außendienst sind in ihren Regionen unterwegs, kennen die landwirtschaftlichen Strukturen und stehen in engem Kontakt mit den Mitgliedern. Die meisten haben zudem selbst einen landwirtschaftlichen

Hintergrund. Das ist für die Mitglieder ein enormer Vorteil, denn wer selbst weiß, wie ein landwirtschaftlicher Betrieb funktioniert, kann besser nachvollziehen, welche Fragen einen Landwirt beschäftigen."

Dass die Mitarbeitenden die regionalen Gegebenheiten gut kennen, sei ein großer Pluspunkt, schließlich bestehen zwischen den einzelnen Anbaugebieten in Deutschland große Unterschiede. „Baden-Württemberg ist landwirtschaftlich ausgesprochen vielfältig. Neben dem klassischen Ackerbau gibt es viele Winzer sowie Obst- oder Gemüseproduzenten und wir haben es beispielsweise auch öfter mal mit Kulturen wie Tabak oder Hopfen zu tun."

Für die Mitglieder bedeutet die regionale Struktur kurze Wege und persönliche Ansprechpartner. Wer eine Frage hat, kann sich ganz unkompliziert direkt an den Außendienst wenden. Andere Mitglieder nutzen den Kontakt zu ihrem Vermittler, rufen in der Bezirksdirektion an oder schreiben eine E-Mail. Der Weg ist unterschiedlich, der Anspruch bleibt derselbe: Die Anfrage soll möglichst schnell beantwortet werden. Für Friedrich Ehrmann gehört zur Erreichbarkeit auch, nicht immer strikt auf die Uhr zu schauen: „Auch wenn mal abends um zehn oder am Wochenende ein Anruf kommt, geht man da noch ran."

EHRLICH BERATEN STATT NUR VERKAUFEN

Die Nähe zum Mitglied zeigt sich für Friedrich Ehrmann auch in der Art der Beratung. „Wir schauen genau hin: Welche Kulturen werden angebaut? Welche Risiken bestehen? Welche Absicherung passt zum Betrieb? Die Antwort kann dabei durchaus lauten, dass eine bestimmte Absicherung für den jeweiligen Betrieb nicht notwendig ist. Das ist das Gute an der VEREINIGTEN HAGEL. Wir wollen den Leuten nicht einfach etwas aufschwatzen, sondern sie ehrlich beraten."

Dieser Ansatz ist für Friedrich Ehrmann Teil einer langfristigen Geschäftsbeziehung: „Viele Mitglieder begleitet die VEREINIGTE HAGEL über Jahrzehnte hinweg, teilweise sogar über mehrere Generationen. Dieses Vertrauen entsteht nicht durch einen einzelnen Beratungstermin, sondern durch viele Begegnungen und die Erfahrung, dass der Ansprechpartner auch dann da ist, wenn es schwierig wird."

VERLÄSSLICH, WENN ES DARAUF ANKOMMT

Was Friedrich Ehrmann an seiner Arbeit besonders viel Freude macht, lässt sich deshalb vielleicht am besten mit einem Wort zusammenfassen: Nähe. Nähe zu den Mitgliedern, zu seinen Mitarbeitenden und zur Landwirtschaft.

Und wenn nach einem Unwetter die ersten Anrufe eingehen, zeigt sich, was diese Nähe für ihn bedeutet: „Dann geht es nicht um abstrakte Versicherungsbedingungen, sondern um konkrete Betriebe, konkrete Ernten und Menschen, die schnelle und verlässliche Unterstützung brauchen – und erhalten."

Alica Tippmann, Julia Reinhardt
Redaktionsteam HAGEL AKTUELL

KURZE WEGE, PERSÖNLICHE ANSPRECHPARTNER UND BERATUNG, DIE DIE BESONDERHEITEN DER REGION KENNT.

DIE ACHT BEZIRKSDIREKTIONEN DER VEREINIGTEN HAGEL



- BD RENDSBURG
- BD MÜNSTER
- BD HANNOVER
- BD BERLIN
- BD GIESSEN
- BD STUTTGART
- BD ALZEY
- BD NÜRNBERG

PERSÖNLICH. REGIONAL. FÜR SIE DA.

Unsere acht Bezirksdirektionen sind die persönlichen Ansprechpartner vor Ort. Sie kennen die Region und die besonderen Herausforderungen der Landwirtschaft und stehen unseren Mitgliedern mit Rat und Tat zur Seite. Ob bei Fragen zum Versicherungsschutz oder im Schadenfall – unsere Mitarbeitenden sind persönlich für die Mitglieder da und unterstützen schnell und unkompliziert.



AUSGEZEICHNETE ARBEIT!

Im ImageBarometer 2025/26 belegt die VEREINIGTE HAGEL erneut eine Spitzenposition. Zwar konnten die Volks- und Raiffeisenbanken als klassische Hausbanken weiterhin die Pole-Position in der Kategorie „Banken und Versicherungen“ verteidigen, betrachtet man jedoch nur die Versicherungsunternehmen, so belegt die VEREINIGTE HAGEL den hervorragenden ersten Platz, gefolgt von R+V Versicherung und Allianz.

Das jährlich von der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) veröffentlichte ImageBarometer untersucht die Markenstärke und Wahrnehmung von Unternehmen der Agrarbranche. Dafür werden Landwirtinnen und Landwirte zu Bekanntheit, Image und Bedeutung relevanter Marktakteure befragt.

Die erneute Spitzenplatzierung ist ein starkes Zeichen des Vertrauens in die VEREINIGTE HAGEL. Sie unterstreicht die enge Verbundenheit der landwirtschaftlichen Betriebe mit uns als dem verlässlichen Partner im Risikomanagement.

TEAMLEISTUNG
Anna-Katharina Graf-Borchardt (li.) und Gabi Kneer (re.), Abteilung Marketing und Kommunikation, durften die Auszeichnung stellvertretend für alle Kolleginnen und Kollegen der VEREINIGTEN HAGEL entgegennehmen.



VEREINIGTE HAGEL



Von Experten für Experten





AGRORISK®

IMPRESSUM „HAGEL AKTUELL“

Herausgeber:
Vereinigte Hagelversicherung VVaG
Wilhelmstraße 25, 35392 Gießen

Tel.: 0641 7968-0 Fax: 0641 7968-222
www.vereinigte-hagel.de
info@vereinigte-hagel.de

Druck:
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Kassel

Redaktion:
Anna-Katharina Graf-Borchardt, Gabriele Kneer,
Daniel Rittershaus (VEREINIGTE HAGEL)
Julia Reinhardt (Die Grüne Feder)

Konzept, Redaktion, Gestaltung:
Die Grüne Feder – Medienmanufaktur
für die Grüne Branche

Tel.: 03362 883 4302
www.gruene-feder.de
info@gruene-feder.de

GOGREEN
Klimaneutraler Versand
mit der Deutschen Post

FSC www.fsc.org
MIX
Papier | Fördert gute Waldnutzung
FSC® C007359

CO2e-DATEN VERFÜGBAR
Bilanziert wurde **Druckerzeugnis**
CO2e-Daten inklusive Methodik, Systemgrenzen und Datengrundlage per QR-Code oder URL abrufbar.

natureOffice.gmbh/DE-219-PGXCYPD