

Die Bank vom Fach

21. November 2023 / Leipzig

**Kennen Sie
das ?**



**Stetig steigender
Wettbewerbs- und
Zeitdruck, auch durch den
Onlinehandel.**



**Zu viele Fachthemen
und eine breite
Produktpalette, die sich
regelmäßig ändern.**



**Finanz- und
Versicherungsprodukte,
die nicht Ihren Bedarf
decken.**



Unsere Vorteile für Sie, die Mehrwert bieten!



**Entstammt aus einer und ist
spezialisiert auf Verbundgruppen**



**Zusammenarbeit mit Ihrer
Kooperationszentrale**



Branchenspezifische Lösungen



**Persönliche Ansprechpartner und
kurze Entscheidungswege**



**Speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene
Produkte zu attraktiven Konditionen!**



Wir sprechen Ihre Sprache!



**Sie können sich auf Ihr
Kerngeschäft konzentrieren!**



**Schnelle und unkomplizierte Bearbeitung
Ihres Anliegens!**



Herkunft

Was macht uns zur Bank vom Fach

Herkunft verbindet

Die CRONBANK als Teil der MHK Group

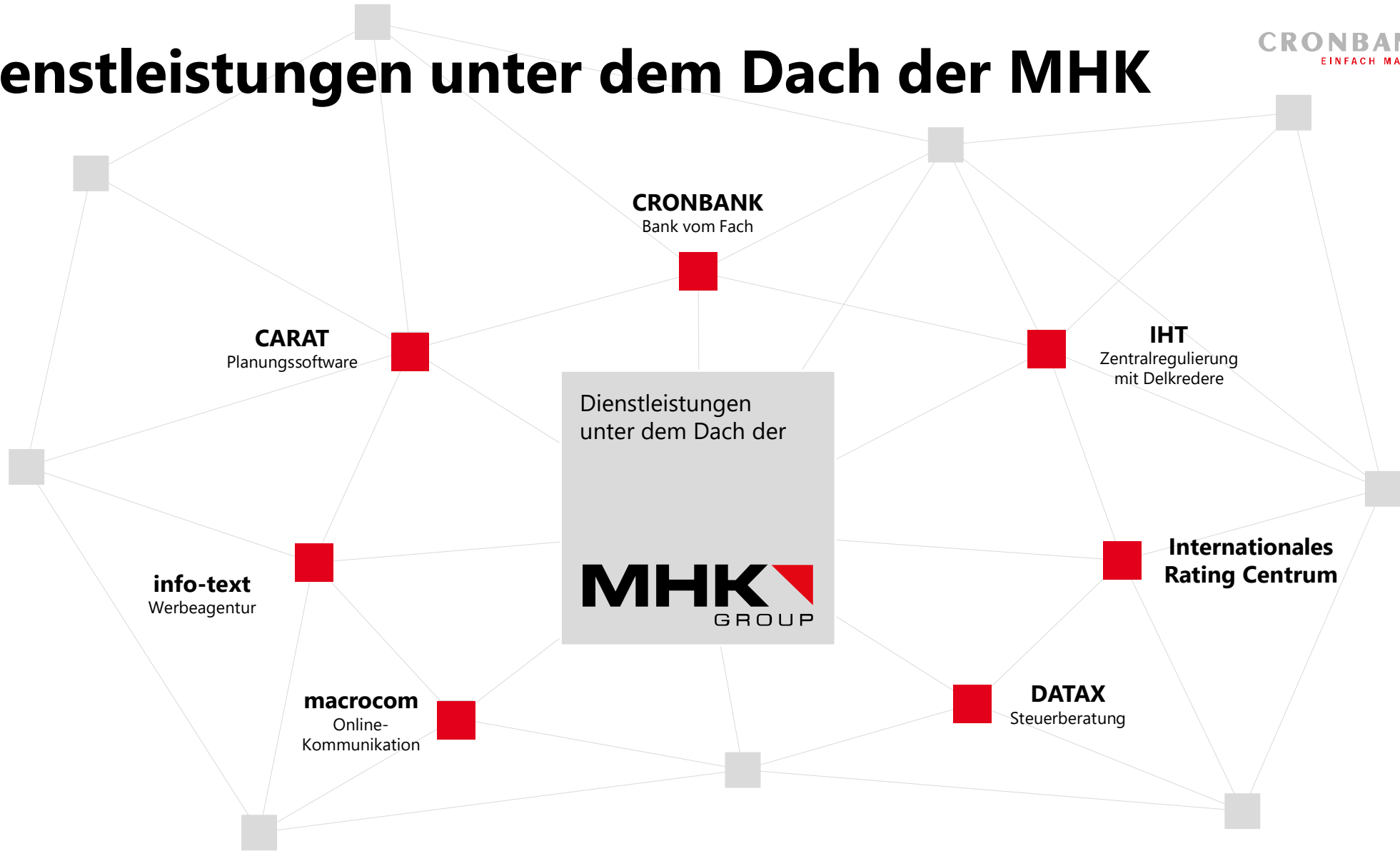
MHK
STIFTUNG

MHK
GROUP

Verbände

Dienstleistungen

Dienstleistungen unter dem Dach der MHK

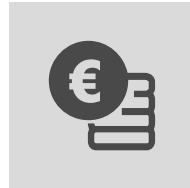


Qualität statt Quantität

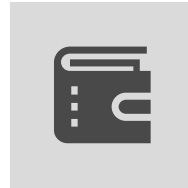
Erfolgreich im Mittelstand



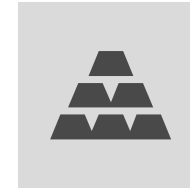
1997 Gründung
durch Herrn
Hans Strothoff



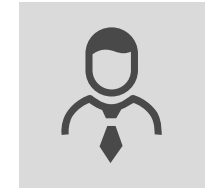
40 Mio. €
Grundkapital



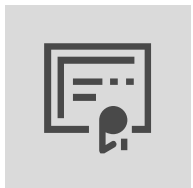
80 Mio. €
Eigenmittel



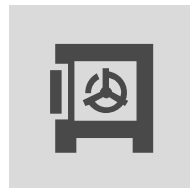
1,3 Mrd. €
Geschäftsvolumen



130
Mitarbeiter



Aktionär 100 %
Hans Strothoff MHK Group
Unternehmensstiftung, Dreieich



Vollmitglied
Einlagensicherung BdB



**Bank der
Kooperationen**
Spezialbank



Deutschlandweite
Beratung


Erfolg liegt uns im Blut

Werte

Vertrauen
Optimismus
Verlässlichkeit

Eigenschaften

Agil
Praxisorientiert
Entscheidungsfreudig



Leidenschaftlich
Verantwortungsvoll
Empathisch

Persönlichkeit

Erfolg ist unser
gemeinsamer
Antrieb

Nutzenversprechen

Entstanden aus der **MHK**

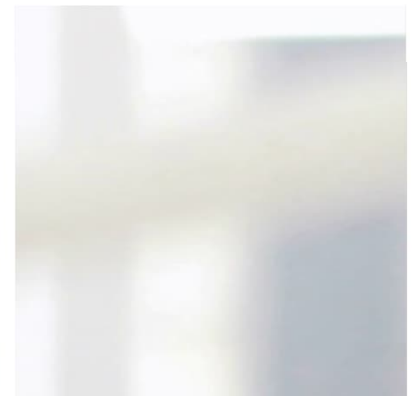
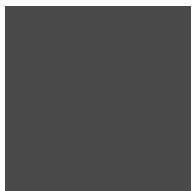
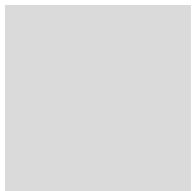
Erfolg liegt uns im Blut



Entstanden aus der **MHK**

Wir sind die Bank der „Macher“

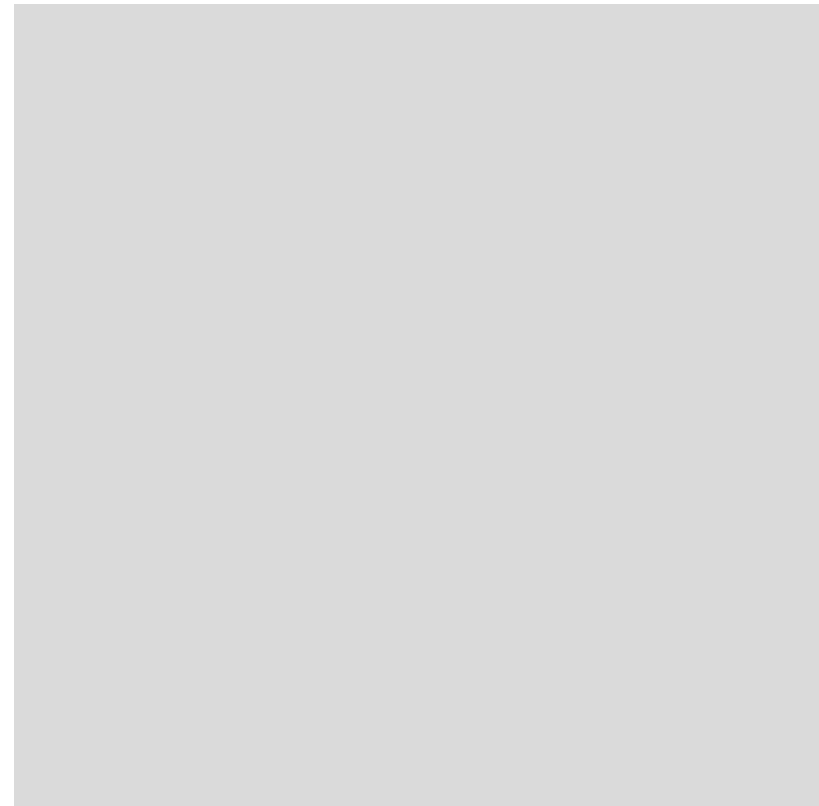
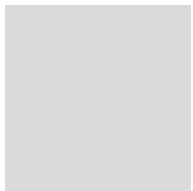
Agil, praxisorientiert, entscheidungsfreudig.
Wir wollen etwas bewegen und zielstrebig umsetzen.



Wir sind die Bank der „Macher“

Agil, praxisorientiert, entscheidungsfreudig.
Wir wollen etwas bewegen und zielstrebig umsetzen.

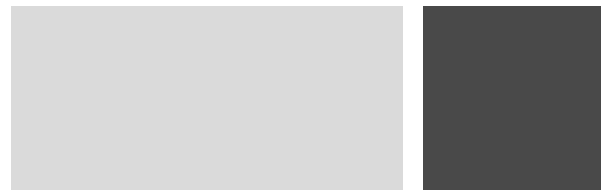


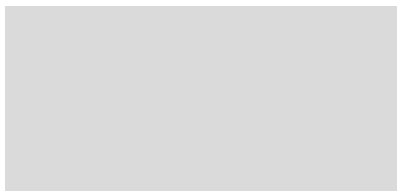


Bei uns ist Augenhöhe keine Floskel

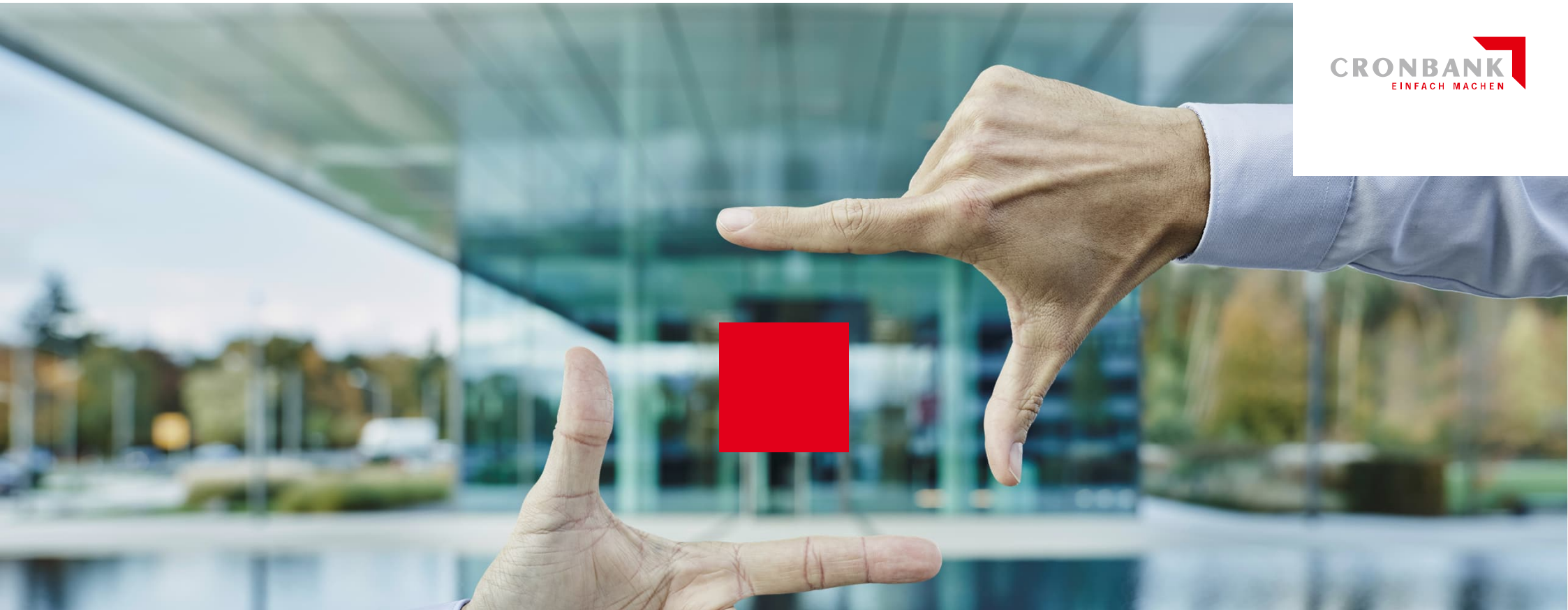
Jeder Einzelne setzt sich mit ganzer Leidenschaft und Empathie ein, um unsere Leitidee „Einfach machen“ verantwortungsvoll mit Leben zu füllen.

Unsere MitarbeiterInnen verstehen sich als Macher, die sich eigenständig und mit Durchsetzungskraft für den gemeinsamen Erfolg tatkräftig einsetzen.





Die Bank der Kooperationen



**Wie wir denken.
Was wir sind.**



Einfach machen.



**„Machen.ist wie wollen
– nur krasser.“**

Hans-Uwe Köhler

Leistungsportfolio



Finanzierung

Investitionsfinanzierungen und dynamische Betriebsmittelfinanzierungen mit langfristig niedrigen Zinsen und Schonung der Liquidität



Loyalitätsprogramme

Kundenkreditkarten & Kapitalvorsorge



Geldanlage / Zahlungsverkehr

Kundenfreundliche und sichere Zahlungsabwicklung und wertstabile Geldanlagen auf Festgeld



Finanzkauf

Zur Umsatzsteigerung und für einen höherwertigen Verkauf



Bankbürgschaften

Mietkautions-, Anzahlungs- und Gewährleistungsbürgschaften



Absicherung

Branchenspezifische Versicherungslösungen



Schuttbriefkonzepte und Garantieverlängerungen

für diverse Branchen

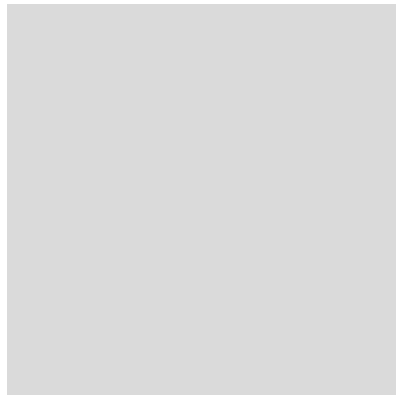


Zentralregulierung

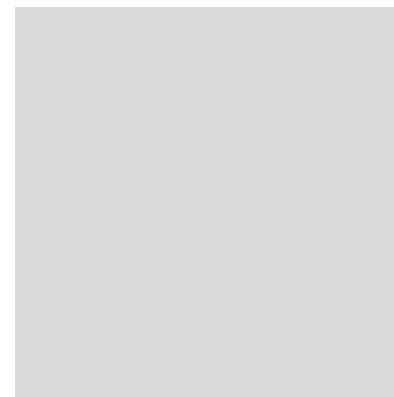
Effizienzsteigerung durch digitalisierte Prozesse

Im Verbund noch stärker

Je nach Herausforderung
die passenden Komponenten



Finanzierung	Loyalitäts- programme	Geldanlage / Zahlungs- verkehr
Finanzkauf	CRONBANK	Schutzbrief- konzepte und Garantiever- längerung
Bankbürg- schaften	Absicherung	Zentral- regulierung





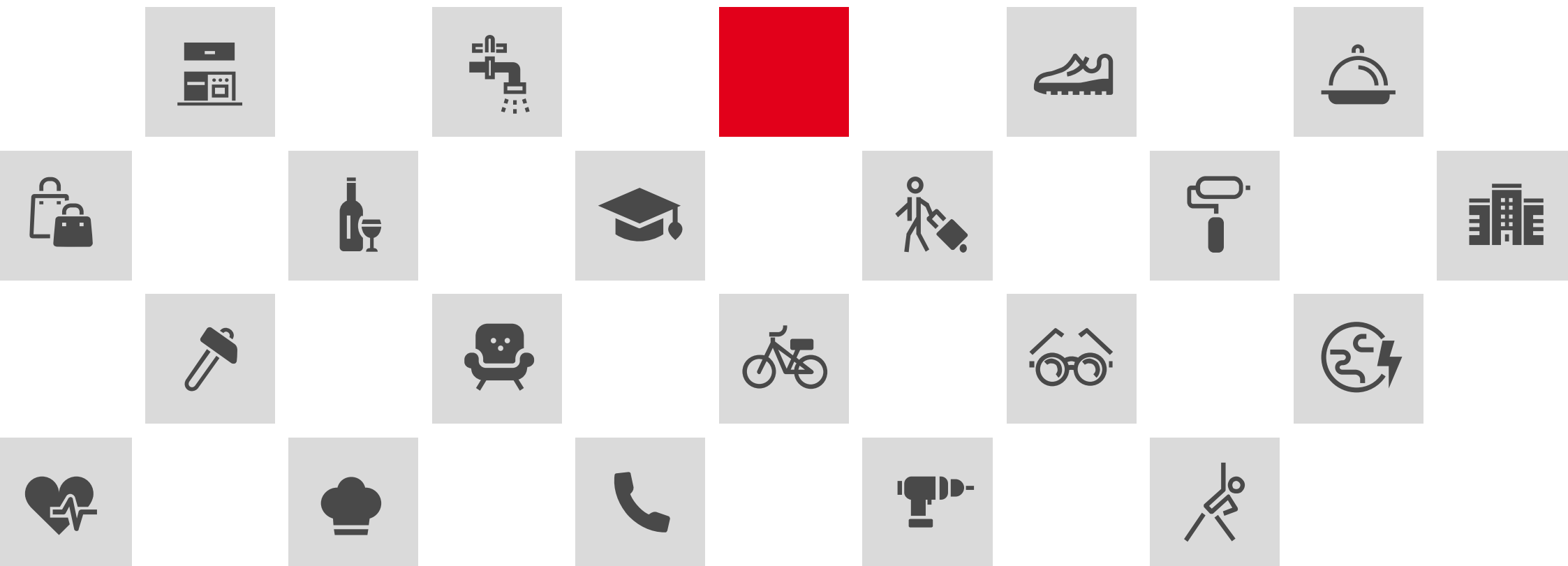
INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

**Erfolgsgeschichten,
passgenau und einfach**

Wir verstehen Ihr Geschäft

Unsere Zielgruppen

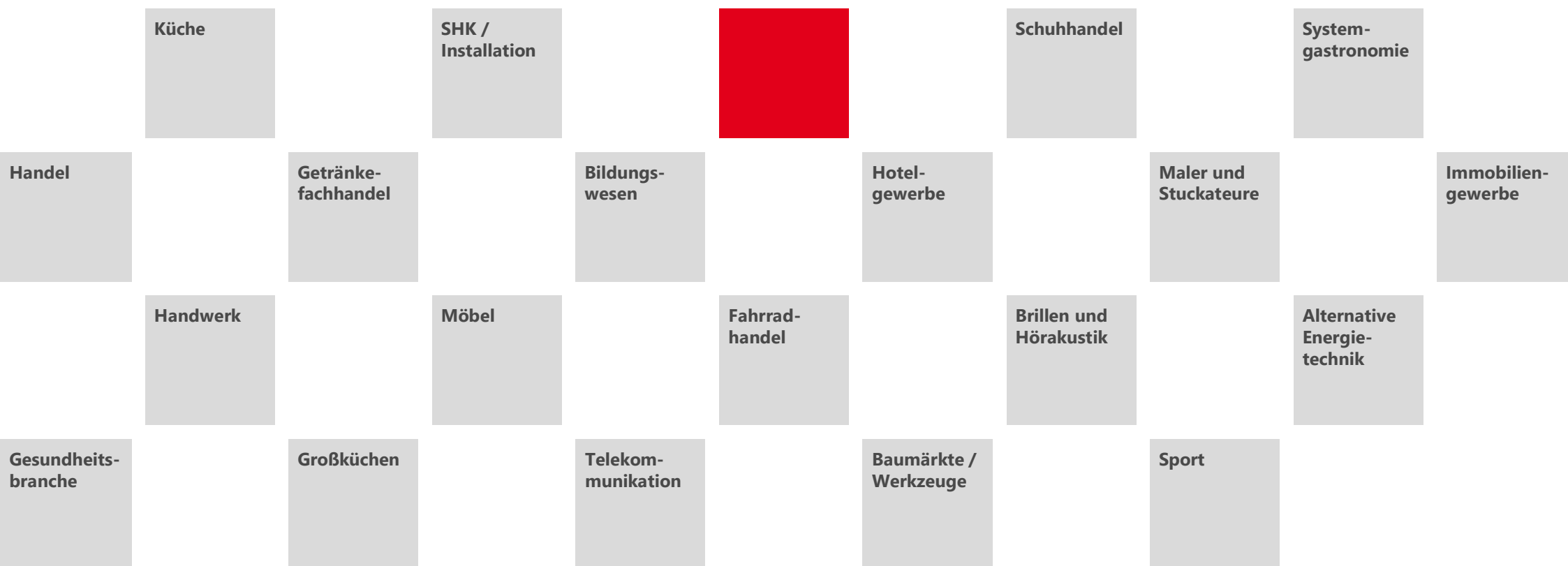
Mittelständische, kooperierende und inhabergeführte Unternehmen sowie Handwerksbetriebe in folgenden Branchen:



Wir verstehen Ihr Geschäft

Unsere Zielgruppen

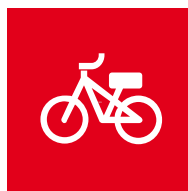
Mittelständische, kooperierende und inhabergeführte Unternehmen sowie Handwerksbetriebe in folgenden Branchen:



Wir verstehen Ihr Geschäft

Unsere Zielgruppen

Mittelständische, kooperierende und inhabergeführte
Unternehmen sowie Handwerksbetriebe in folgenden Branchen:





Verband BIKE&CO



HERAUSFORDERUNG

- Fahrradfachgeschäfte müssen Ware frühzeitig einkaufen und vorfinanzieren
- Bei Neugründungen und Geschäftsübernahmen spielen die Hausbanken oft nicht mit
- Expansion gestaltet sich schwierig



LEISTUNGEN DER CRONBANK

Branchenspezifische Komponenten, die die Warenbeschaffung, die Unternehmensgründung und Absatzfinanzierung abdecken.



DER VERBAND BIKE&CO

- Verbundgruppe des Fahrradfachhandels
- Unterstützung der Handelspartner bei Optimierung des Geschäftsmodells und im operativen Tagesgeschäft

Fahrrad- und Skifachgeschäft Sport & More



HERAUSFORDERUNG

- Für Verbundgruppen reicht es nicht mehr aus, sich gegenüber ihren Mitgliedern nur über Ware und Konditionen zu definieren.
- Dienstleistungspartner mit Mehrwert für die Mitglieder sind gefragt.
- In den kommenden Jahren stehen viele Unternehmensnachfolgen an und es muss gelingen, auch die jungen Unternehmer von den Verbandsleistungen zu überzeugen.



LÖSUNG DER CRONBANK

Unternehmensfinanzierung und
Finanzkauf ergänzend zur Hausbank

„Der Hausbank muss man einfach viele Zusammenhänge erklären und oft fehlt das Verständnis. Anders bei der CRONBANK, die aus einer Verbundgruppe kommt und die BIKE&CO-Partner in den unterschiedlichsten Finanz- und Versicherungsfragen unterstützt.“

Jens Koch, Inhaber Sport & More





Unternehmensfinanzierung

Für mehr Spielraum im Geschäft

Unternehmensfinanzierung

Unser Serviceangebot



- Persönliche Betreuung mit hoher Branchenexpertise
- Passgenaue Produkte zu fairen Konditionen
 - Unternehmensfinanzierung
 - Konto- und Zahlungsverkehr
- Schnelle und klare Entscheidungen

Unternehmensfinanzierung

Absicherungsmöglichkeiten



Kreditausfall- bürgschaft

KTV-E der
R+V-Versicherung



Kreditausfall- bürgschaft

KTV-Geno der
R+V- Versicherung



Bürgschaftsbank



- **Oliver Knörr**
Firmenkundenbetreuer
Kooperationen



- **Patrick Steiner**
Leiter Digital Bancassurance

Betriebswirtschaftliche Zahlen und Ihre Bedeutung für Banken



Do's und Don'ts beim Bankgespräch

Fehler Nr. 1

Erwartungen deiner Bank ignorieren



Du fragst vor dem Kreditgespräch nicht bei deinem Bankberater nach, was er von dir erwartet, und ignorierst die Hinweise deiner Bank, welche Unterlagen zu Geschäftsidee, Finanzplan, Finanzierung, Eigenkapital etc. für die Kreditvergabe unbedingt erforderlich sind.



So machst du es richtig: Erkundige dich schon im Vorfeld (telefonisch) nach den Erwartungen deines Gegenübers. Viele Banken halten außerdem online Informationen über die Unterlagen bereit, die man für eine Finanzierung einreichen muss. Sprich deine Unsicherheiten bei deinem Bankberater an und erfrage (und verstehe!) den Prozess der Kreditprüfung im und nach dem Bankgespräch.

Fehler Nr. 2

Stress und Zeitnot



Du brauchst deinen Kredit am besten gestern, da du viele Verträge schon unterschrieben oder Ware bestellt hast. Entsprechend ungeduldig gehst du zum ersten Bankgespräch.



Richtig wäre: Genügend Puffer einplanen – nicht nur, um dich gründlich auf dein Bankgespräch vorbereiten zu können, sondern auch für die Zeit zwischen dem ersten Gespräch und der tatsächlichen Auszahlung der Mittel. Das kann nämlich durchaus dauern – gerade wenn mehrere Entscheidungsebenen involviert sind oder neben deiner Hausbank auch noch öffentliche Förderbanken und Bürgschaftsbanken ihre Zustimmung geben müssen. Mit Zeitdruck geht bei diesen Kapitalgebern leider gar nichts.

Fehler Nr. 3

Schlecht vorbereitet ins Bankgespräch



Während des Gesprächs verlierst du dich in Details und bringst wichtige Informationen nicht an. Fragen zu deiner Geschäftsidee und deinem Businessplan kannst du nur vage beantworten.



Richtig wäre: Ein souveräner und selbstbewusster Auftritt, bei dem du den Anmerkungen deiner Bankberater ausreichend Raum gibst und ihre Fragen klar beantwortest. Überlege dir bei der Vorbereitung einen Gesprächsleitfaden und erkundige dich zu Beginn, welche Wünsche der Banker an das Gespräch hat. Halte alle deine Unterlagen griffbereit. Ideal ist es, wenn du deine Geschäftsidee anhand einer übersichtlichen Grafik oder einer Canvas erklärst, die du für das Gespräch ausgedruckt hast. Vergiss nicht, den Kapitalbedarf konkret anzugeben bzw. genau zu sagen, was du von deinem Gegenüber möchtest.

Fehler Nr. 4

I'm perfect



Du hältst deinen Businessplan nach der ganzen Arbeit, die du in ihn investiert hast, für unangreifbar und knallst ihn deinem Bankberater entsprechend selbstbewusst – möglichst noch gebunden – auf den Tisch.



So machst du es richtig: Erkläre deinem Gesprächspartner, wie viel Mühe du bereits in deinen Businessplan gesteckt hast, ohne diesen jedoch als unverrückbares Ergebnis zu präsentieren. Dafür eignen sich Formulierungen wie „Dies ist eine Skizze“ oder „Dies ist die dritte Überarbeitungsversion“. Du darfst ruhig deutlich machen, wie stolz du auf deinen Businessplan bist. Zeige dich gleichwohl offen für Feedback und das Know-how deines Gegenübers.

Fehler Nr. 5

Kein Verständnis und kein Vertrauen



Du willst deinen Bankberater eigentlich nur bequatschen, stempelst ihn insgeheim als Zahlenfuzzi ab oder denkst während des Bankgesprächs nur an die aktuellen Stammtischthemen über Banken.



So läuft's besser: Sieh deinen Berater von der Bank als deinen Partner, der dich nicht schikanieren, sondern dir helfen will. Im Gespräch solltest du ihm gezielt ein paar kluge Fragen zu deiner Branche oder deiner Geschäftsidee stellen. So kannst du seine Kompetenz und Erfahrungen nutzen, um Schwachstellen in deinem Businessplan zu entdecken und zu beheben. Und bring Verständnis für seine Situation auf. Vergiss nicht: Er hat ein berechtigtes Interesse daran zu erfahren, wie es um dein Unternehmen steht – schließlich muss er später dafür gerade stehen, falls du den Kredit schuldig bleibst.

Fehler Nr. 6

Mein Name ist Hase



Du verweist beim Thema Zahlen stur auf deinen (Steuer-)Berater. Der kennt sich damit schließlich aus und wird dafür bezahlt.



Das wäre besser: Natürlich kannst (besser gesagt solltest) du im Bankgespräch darauf hinweisen, dass du Teile deines Businessplans ggf. mit einem Berater erarbeitet hast. Aber das bewahrt dich als Unternehmer nicht davor, zumindest die wichtigsten Zahlen aus deinem Businessplan zu kennen – und zu verstehen.

Fehler Nr. 7

Großer Redeanteil



Du quatschst zu viel und lässt keinen Raum für Reaktionen und Fragen deines Bankberaters.



Besser: Bleibe beim Bankgespräch mit deinem Redeanteil unter 60 Prozent. Mach bewusst Pausen und frage nach, ob du dich verständlich ausgedrückt hast. Achtung: Ein kleiner Redeanteil bedeutet nicht, dass du die Gesprächsführung komplett abgibst. Unser Tipp: Wer fragt, führt das Gespräch! All das kann man gut vorbereiten.

Fehler Nr. 8

Großer Redeanteil



Einwände und Kritik deines Beraters siehst du vertrieblich und quatschst ihn zu – frei nach dem Motto „Ruhe ist Zustimmung“ und Zweifel sind nur dazu da, aus der Welt geschafft zu werden.



Richtig wäre: Gemeinsam mit deinem Berater zu prüfen, ob Geschäftsidee und Businessplan wirklich solide sind – und wo es Verbesserungsmöglichkeiten gibt. Freu dich über Einwände und auch Kritik deines Beraters. Sie bringen dich weiter! Im besten Fall kannst du sogar das Know-how deiner Hausbank anzapfen und relevante Brancheninformationen sichten. Im Bankgespräch musst du nicht auf alles eine erschöpfende Antwort haben, aber du musst zumindest versprechen, dass du deinen Businessplan überarbeiten willst.

Fehler Nr. 9

Schlaumeierei



Du bist der Experte, alle anderen haben doch keine Ahnung.



Besser wäre: Sicher gibt es Themen, bei denen du nach der intensiven Vorarbeit jetzt der Experte bist. Aber unterschätze nicht, dass Bankberater in der Regel über hundert Firmenkunden und zahllose Gründer betreuen, bei denen sie immer wieder gesehen haben, was alles schief gehen kann. Vielleicht haben sie sogar fundiertes Wissen über deine Branche. Nur weil sie bei einer Bank angestellt sind, heißt das noch lange nicht, dass sie keine Ahnung haben. Bringe die Wertschätzung ins Bankgespräch mit, die du für dich als Unternehmer auch erwartest.

Rating + Kennzahlen

Rating Einstufung

	Klasse	Ausfallrate	VR-Ratingschlüssel
Rating	2a	0,50 %	
Abschlage			
Override	1e	0,35 %	
Ergebnis	1e	0,35 %	210611e

Kennzahlen aus dem Rating

Bezeichnung	Wert
Eigenkapitalquote	13,89 %
Kreditorenziel (Tage: ohne Wechselverb.)	37,26 Tage
Liquidität 1. Grades	46,54 %
EBTDA-Marge (auf Basis Umsatz)	6,52 %
Umschlagshäufigkeit	1,68
Fremdkapitalstruktur Finanzschulden	0,0824%
Zinsdeckungsgrad (auf Basis EBITDA)	10,10
EBT (Betriebsergebnis vor Steuern)	322,60 TEUR

Ratingskala Volksbanken / Raiffeisenbanken

Ratingskala Volksbanken / Raiffeisenbanken

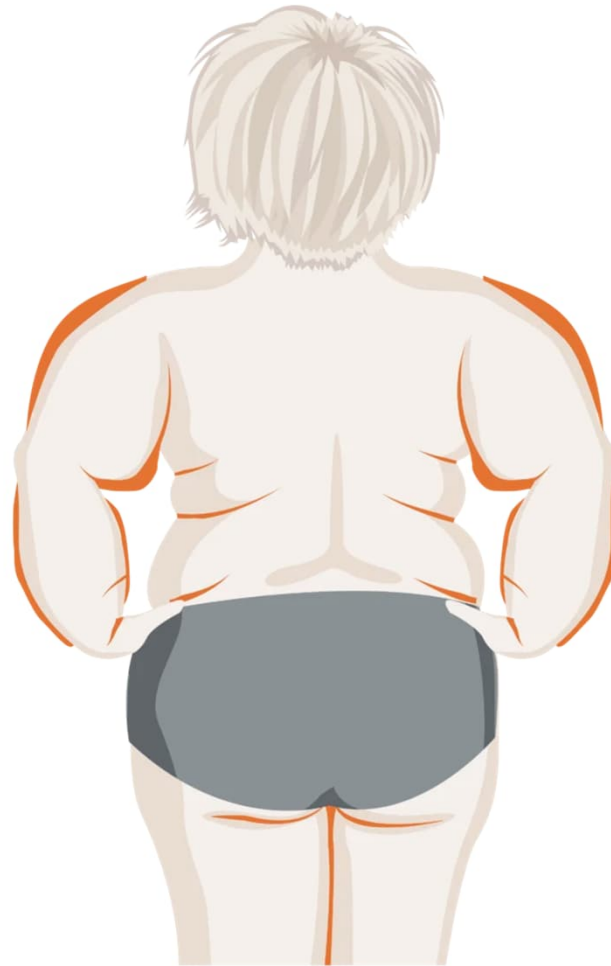
Ratingnote	Ausfallwahrscheinlichkeit im 1. Jahr
0a	0,01 %
0b	0,02 %
0c	0,03 %
0d	0,04 %
0e	0,05 %
1a	0,07 %
1b	0,10 %
1c	0,15 %
1d	0,23 %
1e	0,35 %
2a	0,50 %
2b	0,75 %
2c	1,10 %
2d	1,70 %
2e	2,60 %
3a	4,00 %
3b	6,00 %
3c	9,00 %
3d	13,50 %
3e	20,00 %
4a	Ausfallstufen
4b	Ausfallstufen
4c	Ausfallstufen
4d	Ausfallstufen
4e	Ausfallstufen

Je nach Ratingnote ergibt sich die Ausfallwahrscheinlichkeit

➔ Eigenes Interesse an einem guten Rating sollte vorhanden sein

Beispiel Bilanz

Aktiva		Bilanz vom 31.12.20..	Passiva	
I. Anlagevermögen			I. Eigenkapital	
1 Grundst. und Bauten	10.092.000,00			16.800.000,00
2 TA und Maschinen	3.243.600,00		II. Fremdkapital	
3 Fuhrpark	512.400,00		1 Hypothekenschulden	4.927.200,00
4 BGA	552.000,00		2 Darlehn	1.444.800,00
II. Umlaufvermögen			3 Verbindlichkeiten a. LL	828.000,00
1 Rohstoffe	2.886.000,00			
2 Hilfsstoffe	988.800,00			
3 Betriebsstoffe	184.800,00			
4 Unfertige Erzeugnisse	753.600,00			
5 Fertige Erzeugnisse	2.462.400,00			
6 Forderungen a. LL.	1.192.800,00			
7 Bankguthaben	1.099.200,00			
8 Kassenbestand	32.400,00			
	<u>24.000.000,00</u>			<u>24.000.000,00</u>





Kennzahlen

Eigenkapitalquote

Bezeichnung	Wert
Eigenkapitalquote	13,89 %
Kreditorenziel (Tage: ohne Wechselverb.)	37,26 Tage
Liquidität 1. Grades	46,54 %
EBTDA-Marge (auf Basis Umsatz)	6,52 %
Umschlagshäufigkeit	1,68
Fremdkapitalstruktur Finanzschulden	0,0824%
Zinsdeckungsgrad (auf Basis EBITDA)	10,10
EBT (Betriebsergebnis vor Steuern)	322,60 TEUR

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Umsatzrentabilität

Bezeichnung	Wert
Eigenkapitalquote	13,89 %
Kreditorenziel (Tage: ohne Wechselverb.)	37,26 Tage
Liquidität 1. Grades	46,54 %
EBTDA-Marge (auf Basis Umsatz)	6,52 %
Umschlagshäufigkeit	1,68
Fremdkapitalstruktur Finanzschulden	0,0824%
Zinsdeckungsgrad (auf Basis EBITDA)	10,10
EBT (Betriebsergebnis vor Steuern)	322,60 TEUR

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Gesamtumsatz}} \times 100$$

Lagerdauer (Tage)

Bezeichnung	Wert
Eigenkapitalquote	13,89 %
Kreditorenziel (Tage: ohne Wechselverb.)	37,26 Tage
Liquidität 1. Grades	46,54 %
EBTDA-Marge (auf Basis Umsatz)	6,52 %
Umschlagshäufigkeit	1,68
Fremdkapitalstruktur Finanzschulden	0,0824%
Zinsdeckungsgrad (auf Basis EBITDA)	10,10
EBT (Betriebsergebnis vor Steuern)	322,60 TEUR

$$\text{Durchschnittliche Lagerdauer} = \frac{(360 \text{ Tage} \times \text{durchschnittlicher Lagerbestand})}{\text{Materialverbrauch pro Jahr}}$$

Kreditorenlaufzeit

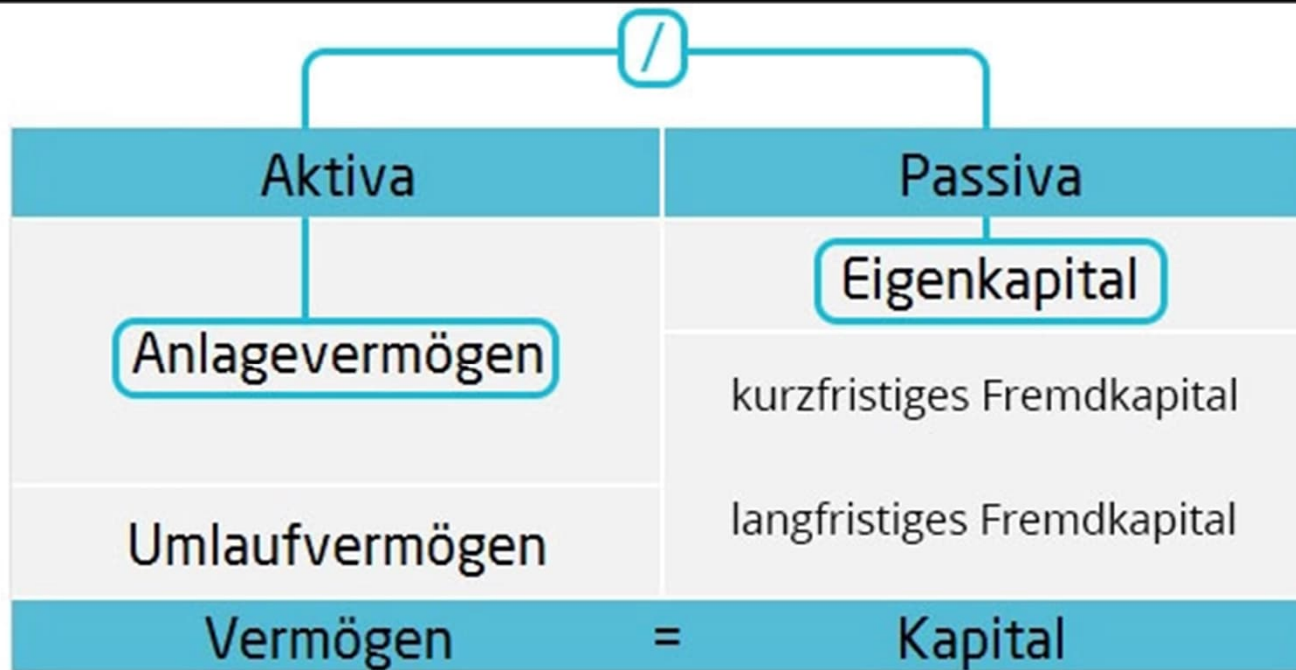
Bezeichnung	Wert
Eigenkapitalquote	13,89 %
Kreditorenziel (Tage: ohne Wechselverb.)	37,26 Tage
Liquidität 1. Grades	46,54 %
EBTDA-Marge (auf Basis Umsatz)	6,52 %
Umschlagshäufigkeit	1,68
Fremdkapitalstruktur Finanzschulden	0,0824%
Zinsdeckungsgrad (auf Basis EBITDA)	10,10
EBT (Betriebsergebnis vor Steuern)	322,60 TEUR

$$\text{Kreditorenlaufzeit (in Tagen)} = \frac{\text{Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen}}{\text{Materialaufwand}^*} \times 360$$

Man findet als Nennergröße auch hier regelmäßig den Umsatz.

Anlagendeckung

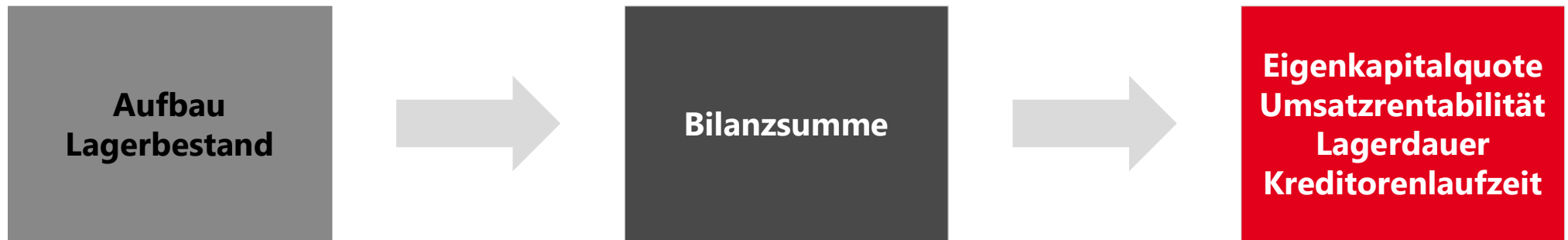
$$\text{Anlagendeckung (Deckungsgrad I)} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}} \times 100 = x \%$$





Aktuelle Situation

Aktuelle Situation



Wir sind für Sie da!
Unternehmensfinanzierung



Marius Fachinger
 Leiter Markt Kooperationen
 Telefon: +49 6103 391 416
 Mobil: +49 1520 9306507
 E-Mail: m.fachinger@cronbank.de



Stefan Krekeler
 Firmenkundenbetreuer Nord
 Telefon: +49 6103 391 853
 Mobil: +49 1522 2 66 69 32
 E-Mail: s.krekeler@cronbank.de



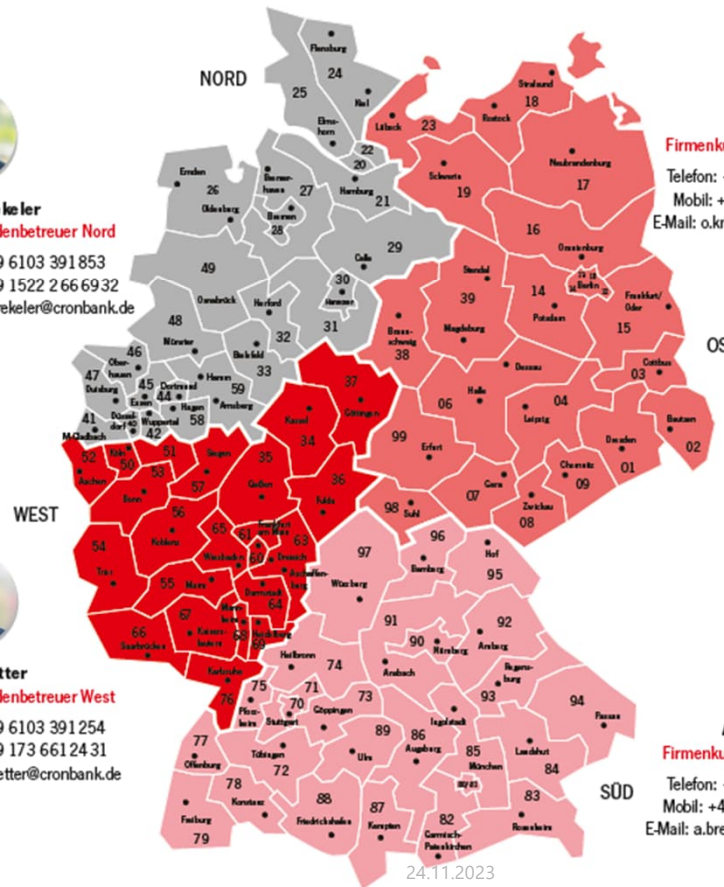
Patrick Vetter
 Firmenkundenbetreuer West
 Telefon: +49 6103 391 254
 Mobil: +49 173 661 24 31
 E-Mail: p.vetter@cronbank.de



Oliver Knörr
 Firmenkundenbetreuer Ost
 Telefon: +49 6103 391 723
 Mobil: +49 173 348 22 41
 E-Mail: o.knoerr@cronbank.de



Andreas Brendel
 Firmenkundenbetreuer Süd
 Telefon: +49 6103 391 408
 Mobil: +49 1520 157 51 75
 E-Mail: a.brendel@cronbank.de



24.11.2023



Die Digitale Versicherungs- Plattform für Fahrradhändler

CRONBANK
EINFACH MACHEN

**VSF-Jahrestagung
und Academy Days**

Patrick Steiner, Leipzig, 21.11.2023

Kundenerwartungen und Realität „klaffen“ oftmals beim Versicherungsservice auseinander

Kundenerwartungen



„Gefühlte“ Realität



Die digitale Versicherungsplattform für Fahrradhändler

- 1.** | **Entwicklung von relevanten Services mit unseren Kunden**
– vom Mittelstand für mittelständische Fahrradhändler



- 2.** | **Versicherungen einfach in der Sprache des Kunden** erklärt



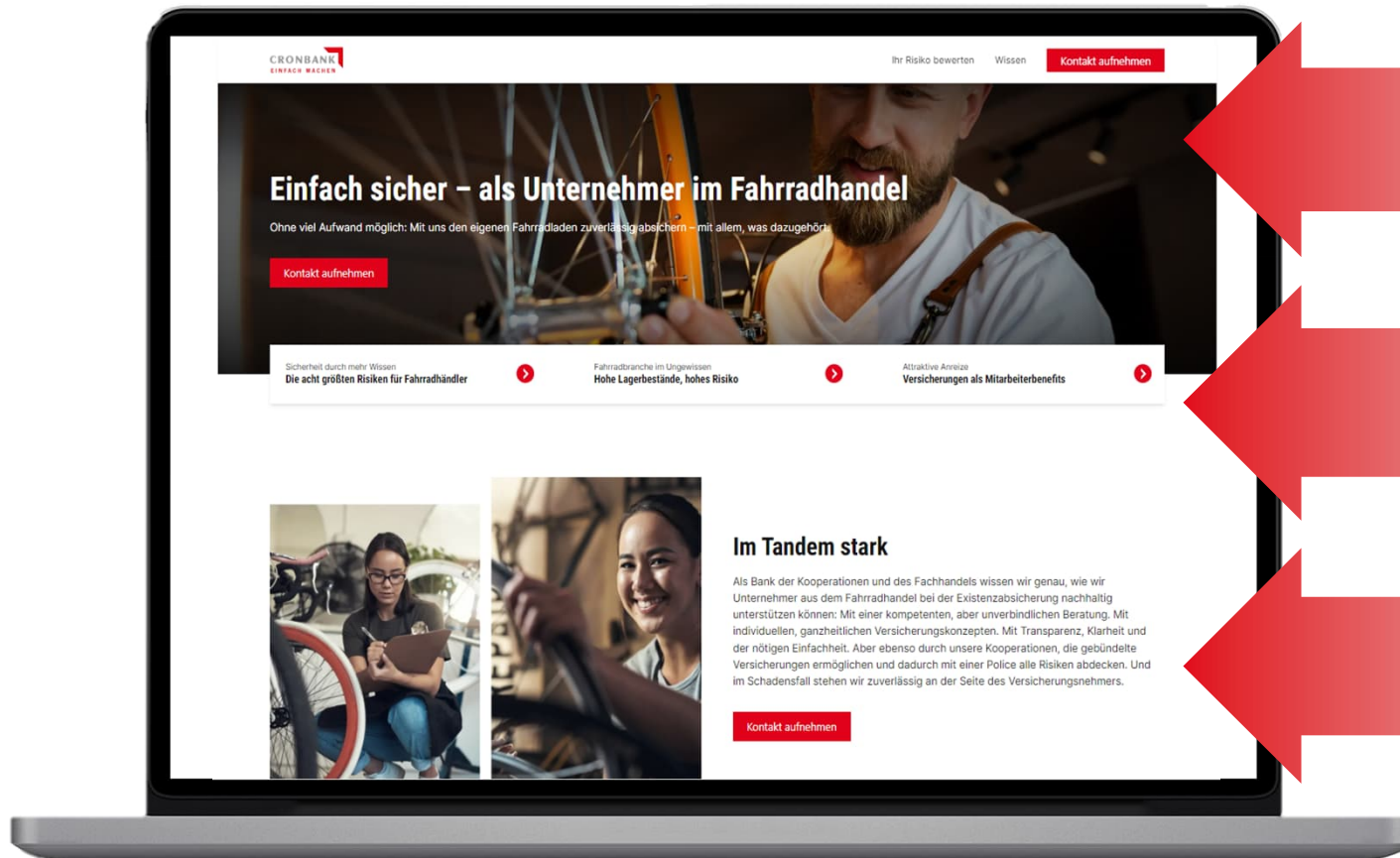
- 3.** | **Versicherungsangebote digital und persönlich** gestalten



Die Digitale Versicherungs- Plattform für Fahrradhändler by CRONBANK



Unsere Angebote für Sie als Händler



Fachartikel



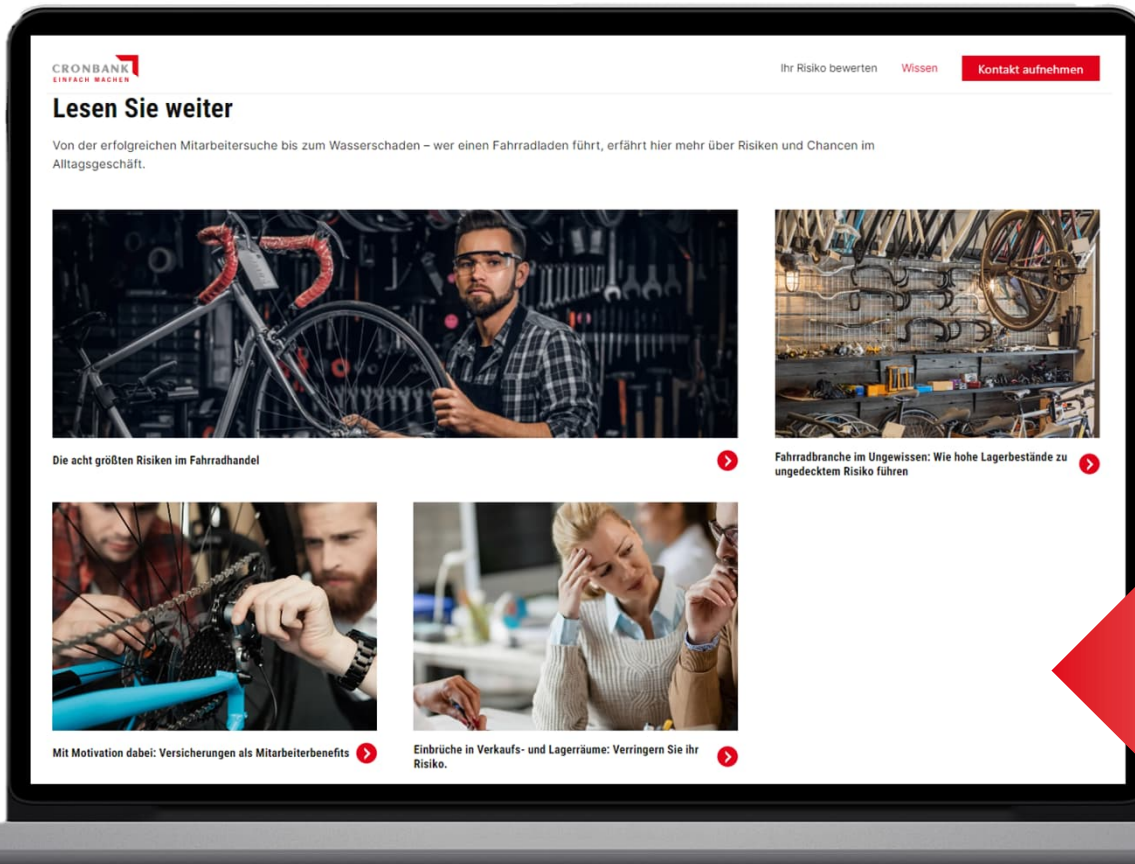
Risikoanalyse



Direkte
Kontaktaufnahme



Wissenswerte Artikel rund um das Thema Versicherungen im Fahrradhandel



Unser individuelles Risikoanalysetool für Sie

Ihre individuellen Risiken

Mit unserer digitalen und unverbindlichen Risikoanalyse identifizieren Sie Ihre individuellen Risikopotentiale und wissen, wie Sie Ihr Unternehmen absichern können.



1/6 Fragen

Welche Services bietet Ihr Fahrradhandel bevorzugt an?

Geben Sie an, in welchen Bereichen Ihr Unternehmen tätig ist. So lässt sich umfänglich Ihr Risikopotential bewerten. Sie können mehrere Bereiche auswählen.

Lager und Verkauf

Onlineshop

Reparatur und Service

Messeauftritt

Fahrradverleih

Weiter

Welcher Service wird angeboten?

Ihre individuellen Risiken

Mit unserer digitalen und unverbindlichen Risikoanalyse identifizieren Sie Ihre individuellen Risikopotentiale und wissen, wie Sie Ihr Unternehmen absichern können.



1/6 Fragen

Welche Services bietet Ihr Fahrradhandel bevorzugt an?

Geben Sie an, in welchen Bereichen Ihr Unternehmen tätig ist. So lässt sich umfänglich Ihr Risikopotential bewerten. Sie können mehrere Bereiche auswählen.

Lager und Verkauf

Onlineshop

Reparatur und Service

Messeauftritt

Fahrradverleih

Weiter

Wie viele Fahrräder sind im Bestand?



Wie viele Fahrräder sind im Bestand?

Diese Angabe ist relevant für Ihre individuelle Deckungssumme, also den abgesicherten Versicherungsbetrag.

weniger als 100 Fahrräder

zwischen 100 und 300 Fahrräder

über 300 Fahrräder

Vorherige Frage

Nächste Frage

Welche Sicherheitsvorkehrungen bestehen?



3/6 Fragen

Wie werden die Fahrräder gelagert?

Diese Angabe ist relevant, um zu verstehen, welche bestehenden Sicherheitsvorkehrungen schon vorliegen, bzw. noch nötig sein könnten.

keine Sicherung

Einfache Alarmanlage und/oder Zugangsbeschränkung

Professionelles Alarmsystem

Vorherige Frage

Nächste Frage

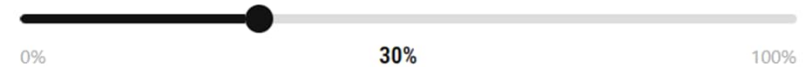
Wie viele E-Bikes haben Sie im Bestand?



4/6 Fragen

Wie hoch ist der Anteil an E-Bikes?

E-Bikes erfreuen sich großer Beliebtheit und sind im Handel kaum noch wegzudenken. Schätzen Sie bitte, wie groß der Anteil von E-Bikes an Ihrem Gesamtangebot ist.



Ich habe auch zulassungspflichtige S-Pedelec oder E-Bikes.

Vorherige Frage

Nächste Frage

Werden zulassungspflichtige Fahrräder repariert?

Werden zulassungspflichtige Fahrräder repariert?

Zulassungspflichtige S-Pedelecs werden in Versicherungen gesondert berücksichtigt. Geben Sie bitte an, ob Sie auch S-Pedelecs reparieren.

Ja

Nein

Vorherige Frage

Nächste Frage



Wie werden die E-Bike Akkus gelagert?



6/6 Fragen

Wie werden E-Bike Akkus gelagert?

E-Bikes erfreuen sich großer Beliebtheit und sind im Handel kaum noch wegzudenken. Wie lagern Sie die Akkus von E-Bikes?

In einem brandschutzsicheren Akkuschränk

Keine gesonderte Lagerung

Vorherige Frage

Zum Ergebnis

Ermittlung Ihres persönlichen Risikoscores

Ihr persönlicher Risikoscore: Erhöhtes Risiko

70%

Was bedeutet mein Risikoscore?

Basierend auf den Angaben, die Sie getätigt haben, berechnen wir Ihren individuellen Risikoscore. Anhand unserer Erfahrungen als langjähriger Versicherungspartner der Fahrradbranche bewerten wir Ihre individuellen Risiken und geben Ihnen individuelle Handlungsempfehlungen.

[Service kontaktieren](#)



Persönliche Handlungsempfehlungen

Sichern Sie Ihre Existenz ab, indem Sie sich gegen Ihre individuellen Risiken schützen.

- Lager und Verkauf** | Sofortiger Handlungsbedarf →
Sofortiger Handlungsbedarf! Überprüfen Sie die folgenden Hinweise.
 - Prüfen, welche Anforderungen an Sicherheitssysteme Ihre Versicherung hat.
 - Prüfen, ob Ihre Inhaltsversicherung S-Pedelecs explizit mitversichert.
- Reparatur und Service** | Optimierungsbedarf →
Optimieren Sie Ihren Schutz für lückenlose Sicherheit.
- Messeauftritt** | Optimierungsbedarf →
Optimieren Sie Ihren Schutz für lückenlose Sicherheit.

Individuelle Risikoanalyse

Einfache Handhabung

Persönlich zugeschnittene Handlungsempfehlungen

Unser Expertenwissen für Sie als Fahrradhändler



**„Bank vom Fach“ mit
hoher Expertise im
Fahrradhandel**



**Beratung zu
ganzheitlichen
Versicherungslösungen**



**An Ihrer Seite –
auch im Schadensfall**

Jetzt selbst ausprobieren!
fahrrad.cronbank.de

Kontakt

Patrick Steiner
Leiter Digital Bancassurance

Tel.: +49 (6103) 391-646
Mail: p.steiner@cronbank.de



SCAN ME

Fragen?