

INTERVIEW

Partnerschaftlich Sicherheit gewährleisten

Moritz J. Weig gründete vor 60 Jahren, gemeinsam mit Unternehmen der Papierwirtschaft, einen eigenen Versicherungsmakler. Sein Enkel blickt im Interview auf eine ebenso lange Zusammenarbeit zwischen WEIG und der VZP zurück.

Herr Weig, wissen Sie aus Erzählungen, mit welcher Intention Ihr Großvater 1963 den doch revolutionären Gedanken eines eigenen Versicherungsmaklers für die Zellstoff- und Papierwirtschaft traf?

◀ Direkt von meinem Großvater weiß ich es nicht. Er ist gestorben als ich neun Jahre alt war. Wir sind als Kinder schon am Sonntag mit unserem Vater ins Werk gefahren und haben den Unternehmensalltag mitbekommen. Die Motivation meines Großvaters kenne ich daher nur aus Erzählungen meines Vaters.

Was hat er Ihnen erzählt?

◀ Es ging meinem Großvater um die Bündelung von Interessen für die Papierwirtschaft, den Aufbau von echter Expertise und den direkten Einfluss auf die Gestaltung und Entwicklung eines eigenen Versicherungsmaklers. Das hat auch heute noch seine Gültigkeit.

Von der damaligen Gründung zu heute: Wie hat sich die Branche entwickelt?

◀ Die Unternehmen der deutschen Papierwirtschaft sind in den vergangenen 60 Jahren nicht nur rasant gewachsen, sondern auch extrem technisch gereift. Das birgt aber auch spezifische Risiken.

Welche?

◀ Kartonmaschinen und Ausrüstung mit immer schneller werdenden Produktionsgeschwindigkeiten, eigene Dampf- und Stromerzeugung, Kläranlagen und Wasseraufbereitung, aber auch Risiken aus dem IT-Umfeld, dem Recycling und der Wertstoffaufbereitung und nicht zuletzt auch Risiken aus der Produkthaftung. Dahinter stecken immense Investitionen und eine hohe Verantwortung – gegenüber unseren Mitarbeitenden, unseren Geschäftspartnern und unseren Kunden.

Welche Rolle hat die VZP dabei gespielt und spielt sie nach nun mehr 60 gemeinsamen Jahren nach wie vor?

◀ Um ein gutes Gespür für unsere existenziellen Risiken zu haben, brauchen wir einen Makler, der uns und unsere Industrie versteht. Da war es nur logisch, dass wir gemeinsam wachsen und nicht nur von Partnerschaft reden, sondern sie auch leben. Diese Partnerschaft habe auch ich über die vielen Jahre immer wieder gespürt. Insofern sind mein Bruder und ich unserem Großvater sehr dankbar für diese vorausschauende Entscheidung.

Welche Meilensteine sind Ihnen besonders in Erinnerung geblieben?

◀ Eines der einschneidendsten Ereignisse unserer Firmengeschichte war wohl der Brand in der Ausrüstung der KM3 in unserem Werk in Mayen. Das war 1978. Ich war damals knapp 20 Jahre alt und kann mich gut daran erinnern, dass sowohl mein Vater und unsere Familie als auch das gesamte Unternehmen in Unruhe und großer Sorge waren. Was wurde alles zerstört? Wie sollte es weiter gehen? Das waren schwerwiegende Fragen in den Tagen nach dem Brand. Aber auch der damalige Kesselschaden in unserem kurz zuvor in Betrieb genommenen Werk in Paraguay zählt dazu.

... Situationen, die mit Hilfe der VZP positiv gelöst werden konnten?

◀ Mit unserer VZP hatten wir Menschen an unserer Seite, auf die wir uns in dieser schwierigen Situation echt verlassen konnten.

Haben Sie die Zusammenarbeit noch anderswo als besonders wertvoll empfunden?

◀ Über die Jahre gab es immer wieder Ereignisse, in denen ich mich gern und positiv an den Austausch und über die Expertise unserer Ansprechpartner erinnere. Egal, ob ich da an schwierige Renewal-Gespräche mit Versicherern denke oder zuletzt an den Erwerb der Kartonfabrik Buchmann in Annweiler. Hier leisteten die Expert*innen von VZP/Funk aus dem Bereich M&A-Services im Rahmen der Transaktion einen wertvollen Beitrag.

Haben sich Ihre Bedürfnisse und Anforderungen an Ihren Versicherungsmakler geändert?

◀ Im Grunde genommen nicht. Wir wollen Teil einer starken Gemeinschaft sein und brauchen ein gutes Gefühl für die Absicherung unserer Risiken. Die Menschen, mit denen wir unser Risiko- und Versicherungsmanagement leben, müssen uns verstehen. Wir brauchen deshalb einerseits die Generalisten und andererseits die Spezialisten. Trotzdem hat sich unsere gemeinsame Arbeit verändert.

Inwiefern?

◀ Früher haben wir uns mehr auf die Themen Versicherungspolice, Versicherungsprämien und auf die Schadenregulierung fokussiert. Das



Mayen

2023

1930er

Bergisch Gladbach

KM6

Moritz J. Weig

1931 gründet Moritz J. Weig sein eigenes Unternehmen, indem er die Cederwaldmühle in Bergisch-Gladbach übernimmt. Damals hat WEIG eine einzige Kartonmaschine KM1 mit einer Arbeitsbreite von 160 Zentimetern und einer Tagesproduktion von zehn Tonnen. Im Mai 1958 zieht das Unternehmen an den heutigen Hauptsitz Mayen um. Dort kommt eine KM2 zum Einsatz, die bereits eine Arbeitsbreite von 260 Zentimetern hat. Täglich verlassen 50 Tonnen das Werk.

1963 bündelt Weig die Interessen der Papierwirtschaft und gründet mit sieben weiteren Unternehmen der Zellstoff- und Papierwirtschaft einen eigenen Versicherungsmakler: die Versicherungsstelle Zellstoff und Papier (VZP) in Form einer GmbH. Die Unternehmen der Papierwirtschaft können damit Gesellschafter ihres eigenen Versicherungsmaklers werden. Zu diesem Zeitpunkt ein einzigartiges Konstrukt. Nicht nur hier zeigt sich Moritz J. Weigs visionäres Schaffen. Weitere Kartonmaschinen bis zur KM5, Zukäufe, Umbauten, Prozessoptimierungen, differenzierte Kartonsorten – all das prägt die Papierwirtschaft nachhaltig.

Durch die Erkrankung des Firmengründers musste sein erst 26-jähriger Sohn Moritz Weig mitten in der Aufbauphase des Mayener Werkes 1957 vorübergehend und ab 1968 mit dem Tod des Vaters dauerhaft die Unternehmensleitung übernehmen. Moritz Weig setzte die dynamische Unternehmensentwicklung ungebremst fort und so wurde 1971 als die KM6 in Betrieb genommen. Arbeitsbreite: 540 Zentimeter. Tagesproduktion: 250 Tonnen. Zu dieser Zeit ist die KM6 die breiteste Maschine Europas innerhalb der Branche. Gleichzeitig wird die Kläranlage überholt,

das neu errichtete Kraftwerk versorgt die Kartonproduktion mit 80 Tonnen Dampf und die Dampfturbine erzeugt 12 Megawatt Strom.

Die Format-Ausrüstung der KM3 in Mayen ist gerade modernisiert als das größte Unglück der Firmengeschichte passiert. In der Nacht vom 16. auf den 17. August 1978 zerstört ein Großfeuer Teile der Anlage. Dass das Feuer auf die KM3 übergreift, kann aber noch verhindert werden. Niemand wird verletzt. Der Sachschaden beträgt nahezu 40 Millionen D-Mark. Mit diesem Ereignis findet in der Firmengeschichte eine existenzielle Überprüfung des Leistungsversprechens des eigenen Versicherungsmaklers VZP statt. Schadenbegleitung, Schadenregulierung und Unterstützung für den Wiederaufbau funktionieren im Zusammenwirken von Weig und VZP einwandfrei. Im Jahre 1983 kann die Unternehmensleitung den erfolgreichen Aufbau sowie die Zurückgewinnung der vorübergehend verlorengegangenen Marktanteile verkünden. Anschließend werden Millionen investiert, um die Energienutzung und Umweltentlastungen zu optimieren. Die Anlage wird außerdem fortlaufend modernisiert.

Auch die dritte Generation um Moritz J. Weig und Xaver Weig investiert in Modernisierung, Umbauten, Erweiterung und die weitere Internationalisierung, etwa durch den Ausbau des vom Vater gegründeten Zweigwerk Standortes in Paraguay. Die WEIG Gruppe zählt heute weltweit mehr als 1.800 Mitarbeitende und produziert täglich rd. 3.000 Tonnen verschiedenste Kartonqualitäten. Die Erfolgsgeschichte setzt sich fort. Die Zusammenarbeit mit dem eigenen Versicherungsmakler VZP jährt sich 2023 zum 60. Mal.

sind Dinge, die uns natürlich auch heute noch beschäftigen. Darüber hinaus haben wir gemeinsam mit der VZP noch etliche weitere Themen etabliert: Eigene Besichtigungsberichte für unsere Standorte, Brandschutz-Engineering, Beyond Insurance, BU-Analysen, alternative Deckungskonzepte – um nur ein paar zu nennen. Das sind alles Dinge, die es uns ermöglichen, unsere Risiken besser zu verstehen und mit den Versicherern einen Dialog auf Augenhöhe zu führen.

Mit Blick auf die Zukunft: Vor welchen Risiken oder Herausforderungen steht die Papierwirtschaft aus Ihrer Sicht?

◀ Wir haben in unserer Branche vielfältige Herausforderungen und nicht alle sind versicherbar. Zu unseren wichtigsten Produktionsfaktoren gehören unsere Mitarbeitenden, Rohstoffe, Strom, Dampf und Frischwasser. Sind diese Ressourcen vorhanden, müssen die Anlagen laufen. Das versteht sich von selbst. Jede Stunde Produktionsausfall erzeugt enorme Kosten und erwirtschaftet keinen Beitrag.

Und welche strategischen Herausforderungen sehen Sie für die Zukunft – auch im Hinblick auf die Zusammenarbeit mit der VZP?

◀ Zuerst einmal bin ich ganz sicher, dass wir mit der für uns gewohnt klaren, offenen und vertrauensvollen Kommunikation die Herausforderungen und die abzuleitenden Notwendigkeiten erkennen werden. Daneben erwarten wir aber auch, dass wir mit unserem Partner ausreichend Expertise und Weiterentwicklung bei neuen Themen erzielen. Und aus meiner Sicht geht es auch um die Gestaltung von Konzepten zur Zukunftssicherung unserer Unternehmen.

Hat die Absicherung Ihrer Unternehmensrisiken noch denselben Stellenwert wie vor 60 Jahren?

◀ Grundsätzlich schon, die Herangehensweise hat sich aber geändert. Wir hatten in der Vergangenheit geringere Sach- und Ertragswerte zu versichern, hatten aber auch wesentlich geringere Selbstbehalte vereinbart. Mit dem Wissen, dass die Versicherungsmärkte in den Sachversicherungen durch weltweite Naturkatastrophen und Großschadensereignisse belastet werden, sind die Prämiensteigerungen nicht überraschend. Dennoch gilt es, die passende Balance bei Deckungssummen, Selbsthalten und Prämien zu finden.

Wie kann das gelingen?

◀ Wir müssen die Belegschaft mitnehmen und die Sicht auf unsere Unternehmensrisiken schärfen. Das gesamte Unternehmen tut gut daran, mit viel Umsicht an jede Situation im Arbeitsalltag heranzugehen. Schäden oder Schaden auslösendes Handeln müssen wir mit großer Umsicht versuchen zu vermeiden. Wir wollen schließlich eine aktive Wertschöpfung aus unserem unternehmerischen Handeln generieren – und nicht aus einer Ersatzleistung eines Versicherers unter Abzug eines Selbstbehalts.

... das klingt auch nach viel Vertrauen.

◀ Unser Großvater hatte 1963 schon die richtige Intention, die VZP zu gründen. Versicherung ist Vertrauenssache. Als Unternehmer verlassen wir uns auf ein Leistungsversprechen, so wie sich unsere Kunden auf unser Leistungsversprechen verlassen. Und die Versicherung – oder besser – die Solidargemeinschaft der Versicherten muss sich darauf verlassen können, dass wir als Unternehmen unser Bestes geben. Damit es möglichst nicht zum Schadenereignis kommt. ■

v.l.n.r.: Moritz J. Weig, Horst Ullrich (GF VZP), Xaver Weig

