



Ausgabe 1 | 2016

FORUM

DAS MAGAZIN DER FUNK GRUPPE

COMPLIANCE

Eine Frage der Details

INSOLVENZANFECHTUNGEN

**Individuelle
Absicherung**

LADUNGSDIEBSTAHL

Profi-Trickser am Werk



Dr. Anja Funk-Münchmeyer
Mitglied der Geschäftsleitung

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

im vergangenen Jahr ist Funk auf mehr als 1.100 Mitarbeiter angewachsen. Wir setzen damit unsere kontinuierliche, organische Entwicklung fort. In diesem Zuge wurde auch die Führung des Unternehmens auf breitere Schultern gestellt und die Geschäftsleitung erweitert. Auf Seite 28 lesen Sie mehr dazu.

1.100 Mitarbeiter – damit gehören wir zwar zu den Großen am deutschen Markt, sind aber noch immer überschaubar. Funkianer und auch Kunden bestätigen: Es ist der persönliche und familiäre Umgang, der uns auszeichnet – nicht nur untereinander, sondern auch im Verhältnis zu unseren Kunden. In Deutschland sind wir mit unseren 15 Niederlassungen flächendeckend in Ihrer Nähe und schnell vor Ort.

Auf unseren zwischenzeitlich über 50 Veranstaltungen und Messepräsenzen begegnen Sie den Funk-Experten persönlich, können Fragen stellen und Anregungen erhalten. Der Austausch mit Ihnen ist uns besonders wichtig, denn er bietet die wertvolle Grundlage für immer wieder neue Impulse bei der Weiterentwicklung von an Ihren Bedürfnissen orientierten Lösungen und für eine individuelle Beratung. Um eine interessante Kundenveranstaltung in diesem Jahr herauszugreifen: In Freiburg informiert Sie unser Kredit-Experte Sebastian Kentenich über Neuerungen bei der Insolvenzanfechtung. Lesen Sie dazu Seite 6.

Auf der vorletzten Seite dieses Funk Forums finden Sie wie immer einen Überblick über unsere anstehenden Kunden-Veranstaltungen und Webinare.

Doch auch wenn es zu „Ihrem“ Thema gerade keine passende Veranstaltung gibt: Unter den Fachartikeln finden Sie die Mailadressen der jeweiligen Experten. Wollen Sie sich weiter zu einem der Themen informieren? Dann zögern Sie nicht, uns eine kurze Mail zu schicken. Wir freuen uns, Ihre Fragen zu beantworten – ganz persönlich.

Viel Freude bei der Lektüre!

Beste Grüße

Ihre



Dr. Anja Funk-Münchmeyer



Newsletter-Anmeldung

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Funk Gruppe, Valentinskamp 20, 20354 Hamburg
Tel.: +49 40 35914-0

VERANTWORTLICH

Dr. Anja Funk-Münchmeyer

REDAKTION

Thomas Abel, Thomas Gaze, Yorck Hillegaard, Ansgar Vaut

LAYOUT UND SATZ

Ingeborg Grage

AUFLAGE

13.000

KONTAKT

Über Anregungen, Hinweise oder den Wunsch nach weiteren Informationen freuen wir uns.
Wenden Sie sich bitte an: Ansgar Vaut | a.vaut@funk-gruppe.de



06 RISIKEN UND LÖSUNGEN

- Individuelle Absicherung für Insolvenzanfechtungen
- Professionelle Trickser am Werk: Ladungsdiebstahl über Frachtbörsen nimmt deutlich zu
- Der Mittelstand auf dem Trockenen? Wenn Zahlungsströme umgeleitet werden
- Dino Tristan Otto zeigt Zähne in Berlin – das Versicherungskonzept stammt von Funk
- Grenzenlose Sicherheit: Worauf zwischenstaatliche Organisationen bei der Mitarbeiterabsicherung achten müssen
- Cyber-Risiken – eine Fahrt im Nebel?



17 INTERNATIONAL

- Ein Benefit für Mitarbeiter: Private Krankenzusatzversicherung in Rumänien



18 INTERVIEW

- Interview mit Thomas Abel: „Wir wollen die Kunden begeistern“



20 VERSICHERUNGSMANAGEMENT

- Eine Frage des Details



23 AUS DER PRAXIS

- Die Lieferkette sichern – mit smarten Lösungen für die Zulieferer

26 HORIZONT

- Fakten müssen in die richtige Story verpackt werden



28 FUNK NEWS

30 KOLUMNE

31 VERANSTALTUNGEN



Individuelle Absicherung für Insolvenzanfechtungen

Die Zahl der Anfechtungen von Insolvenzen nimmt zu. Das gefährdet nicht nur die deutsche Volkswirtschaft. Es bedeutet auch, dass viele Gläubiger in arge Bedrängnis geraten, wenn sie hohe Geldbeträge zurückzahlen müssen, die sie einst von ihrem Abnehmer erhalten haben. Da die Nachfrage nach umfangreichen Absicherungen steigt, berät Funk Unternehmen, wie sie sich wirkungsvoll schützen können und entwickelt die verfügbaren Konzepte weiter.

Die seit 1999 geltende Insolvenzordnung (InsO) macht es möglich: Der Insolvenzverwalter kann Zahlungen eines insolventen Unternehmens zurückverlangen, die bis zu zehn Jahre vor dem Eintreten der Insolvenz geleistet wurden. Ziel des Gesetzes ist die gleichmäßige Befriedigung der Insolvenzgläubiger. Die eingeforderten Beträge fließen in die Insolvenzmasse, erhöhen die Quote für die Insolvenzgläubiger und die Wahrscheinlichkeit, dass das Unternehmen im Rahmen eines Insolvenzplanverfahrens fortgeführt werden kann. Der Insolvenzverwalter muss die Mög-

lichkeit einer Anfechtung in jedem Verfahren prüfen. Dafür benötigt er Anfechtungsgründe.

Die anfechtungsfreundliche Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH) begünstigt die Rückforderung von Zahlungen. Der angefochtene Betrag entspricht im Fall der oben genannten Vorsatzanfechtung in der Regel den Umsätzen, die seit dem frühesten Auftreten von anfechtbaren Sachverhalten getätigt wurden.

Die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Insolvenzanfechtung entsprechend dem § 133 InsO, der die vorsätzliche Benachteiligung von Insolvenzgläubigern zum Gegenstand hat, sind seit einer BGH-Rechtsprechung, die sich insbesondere seit 2012 hierzu entwickelt hat, vergleichsweise niedrigschwellig. Meist reichen Ratenzahlungsvereinbarungen in Verbindung mit Hinweisen auf eine nicht ausreichende Liquidität des Schuldners aus. Gleiches gilt für Rückbuchungen von Lastschriften, geplatzte Schecks und schleppe Zahlungen in nicht geringfügiger Höhe.

Prominentes Beispiel für Insolvenzanfechtung: Bayer Leverkusen

Eines der prominentesten, weil medienwirksamsten Beispiele für eine erfolgreiche Insolvenzanfechtung lieferte jüngst der Fußball-Bundesligist Bayer Leverkusen. Der Klub muss dem Insolvenzverwalter seines langjährigen Hauptsponsors Teldafax mehr als zehn Millionen Euro zurückzahlen, da er schon geraume Zeit vor dessen Insolvenzanmeldung von den wirtschaftlichen Schwierigkeiten des Mischkonzerns gewusst haben soll.

Zwei Konzeptvarianten reduzieren das Risiko

Funk bietet zwei unterschiedliche Absicherungskonzepte gegen die Anfechtung von Zahlungen. Zum einen die ergänzende Deckung zu einer bereits bestehenden oder neu abzuschließenden Warenkredit-Versicherung und zum anderen die eigenständige Insolvenzanfechtungs-Versicherung. Bei der Auswahl des geeigneten Modells unterstützen die Funk-Experten alle Ratsuchenden ganz individuell.

„Jedes Unternehmen sollte sein Risikopotenzial genau prüfen“, rät Sebastian Kentenich, Leiter Abteilung Kredit bei Funk. Denn nicht jede Gesellschaft ist automatisch gefährdet und muss sich absichern – andere jedoch ignorieren aus Unsicherheit oder mangelnder Information selbst substanzielle Risiken. „Die Gefahr, mit einer Insolvenzanfechtung konfrontiert zu werden, steigt beispielsweise mit der Anzahl von Kunden bzw. mit deren Fluktuation“, so Kentenich. Auch die mit einzelnen Kunden erzielten Umsätze, die Dauer der Geschäftsbeziehung sowie die Zahl der Insolvenzen in der Region sind maßgeblich.

Schnell erreichen Forderungen ungeahnte Dimensionen: Gelingt eine Insolvenzanfechtung, müssen Unternehmen nicht nur die erhaltenen Zahlungen zurückerstatten, sondern diese auch noch verzinsen. Wehren sich die Firmen gegen Rückforderungen, entstehen außerdem hohe Rechtskosten.

Mit der ergänzenden Deckung zu einer bereits abgeschlossenen Warenkredit-Versicherung schließen Unternehmen die Lücke zu dem in der Regel für die Abdeckung der wiederauflebenden Forderungen nicht ausreichenden Kreditlimit. Außerdem beteiligt sich der Versicherer an den Kosten zur Anfechtungsabwehr.

Eine Entschärfung der Insolvenzanfechtung könnte eine Gesetzesreform liefern. Ein aktueller Gesetzentwurf sieht unter anderem eine Verkürzung des Rückwirkungszeitraums auf vier Jahre vor und schränkt insbesondere die Vorsatzanfechtung auf Fälle ein, bei denen die Zahlungsunfähigkeit zum Zeitpunkt der angefochtenen Zahlung bereits vorlag. Noch ist diese Novelle jedoch nicht verabschiedet.

Ihr Experte: Sebastian Kentenich
s.kentenich@funk-gruppe.de

„Die Gefahr, mit einer Insolvenzanfechtung konfrontiert zu werden, steigt beispielsweise mit der Anzahl von Kunden bzw. mit deren Fluktuation“, so Kentenich.





Professionelle Trickser am Werk: Ladungsdiebstahl über Frachtenbörsen nimmt deutlich zu

Die jüngsten Schadenstatistiken aus dem Bereich der Logistik zeigen für 2015 einen deutlichen Anstieg von Ladungsdiebstahl. Betroffen sind insbesondere Deutschland, die Niederlande, Großbritannien und Dänemark. Meist gibt es einen direkten Zusammenhang zwischen diesen Betrugsdelikten und der Nutzung von Internet-Frachtenbörsen.

Zur Vermeidung von Leerfahrten vermarkten Spediteure über sogenannte Frachtenbörsen ihren Laderaum bzw. freie Kapazitäten. Etablierte Speditionen bedienen sich bei überdurchschnittlicher Auslastung ihres eigenen Fuhrparks der Frachtenbörsen und vergeben Transportaufträge über solche Internet-Plattformen an Sub-Dienstleister. Für Verloader besteht die Herausforderung nun darin, bei zum Teil täglich wechselnden Transportdienstleistern und Fahrern den organisatorischen Durchblick zu behalten.

Empfehlung: Geschäftspartner auf Frachtenbörsen genau prüfen

Thilo Wandel, Leiter Transport bei Funk, urteilt: „Die Kriminellen tricksen professionell, äußerst geschickt und gehen planvoll vor. Trotzdem lässt sich die Gefahr von Ladungsdiebstählen mit ein paar einfachen Maßnahmen deutlich reduzieren.“ Um im schlechtesten Fall nicht den eigenen Versicherungsschutz zu gefährden, sei es notwendig, Frachtführer sorgfältig

auszuwählen und zu prüfen, so Wandel. Ziel ist dabei, sich der Seriosität sowie Authentizität potenzieller Geschäftspartner zu versichern. Grundsätzlich sollte man keine hochwertigen Güter mit einem Gesamtladungswert von mehr als 100.000 Euro über Frachtenbörsen platzieren.

„Subcontracting“ bzw. die Weitergabe des Transportauftrages durch den Spediteur an einen Unterfrachtführer birgt zusätzliche Risiken und sollte daher möglichst vermieden werden. Um die Gefahr des Ladungsdiebstahls zu minimieren, sollten die Unterfrachtführer der gleichen Zuverlässigkeitsüberprüfung unterzogen werden wie die Spediteure selbst. Dies sollte vertraglich vorgegeben werden. Sofern der Spediteur diese Überprüfung nicht sicherstellen kann, sollte die Weitergabe des Transportauftrages untersagt werden. Bei Auftragsvergaben über Frachtenbörsen sollte „Subcontracting“ generell untersagt werden.

Vier typische Vorgehensweisen

Organisierte Betrüger-Banden nutzen das Chaos bei der Untervergabe von Transportaufträgen systematisch aus. Vier typische Vorgehensweisen beim Ladungsdiebstahl über Frachtenbörsen haben sich etabliert:

Identitätsmissbrauch

Kriminelle bedienen sich bekannter Unternehmen und fälschen Dokumente real existierender Speditionen und Transportaufträge. Betrugsmerkmale sind unter anderem die Nutzung von Freemail-Adressen wie GMX, Gmail, Hotmail und Handy-Nummern als alleinige Kontaktinformation.

Übernahme von Speditionen

Kriminelle übernehmen etablierte, aber insolvenzgefährdete Speditionen mit dem Ziel, unter dem bekannten Namen Ladungsdiebstähle durchzuführen. Bis sich die Betrugsdelikte häufen, profitieren die Kriminellen von der guten Reputation des Mantel-Unternehmens.

Durch den Verlust meist ganzer Lkw-Ladungen erreichen die durchschnittlichen Schadenkosten hohe fünf- bzw. sechsstelligen Summen – eine problematische Größenordnung für jeden Transportversicherungsvertrag.

Einschleusung von Mitarbeitern als Maulwürfe

Hier werden gezielt Kriminelle als Mitarbeiter bei Speditionen platziert, sodass diese über lohnenswerte Transporte Auskünfte an ihre kriminellen Kollegen erteilen. Zur Abholung der Ladung beim Kunden kommt dann ein Fahrer aus dem kriminellen Netzwerk und tritt als kurzfristig bestellter Unterauftragnehmer auf.

Fantasie- bzw. Schein-Unternehmen

Kriminelle täuschen mit gefälschten Webseiten ein Speditionsunternehmen vor und bewerben sich auf Frachtenbörsen für Ladungen. Lkw Kennzeichen sind gefälscht; Dokumente wie CMR-Vertrag, Versicherungszertifikat und Lizenzen sind gefälscht.

Weitere Möglichkeiten, den Fracht-Betrügern auf die Spur zu kommen sind:

- Nur auf langjährige Mitglieder der Frachtenbörsen zurückgreifen sowie die Identifikationsnummer und die seitens des Frachtführers zur Verfügung gestellten Kontaktdaten mit den Daten im Profil der Frachtenbörse abgleichen.
- Referenzen anfordern und überprüfen. Versicherungsbestätigung/-police durch Anruf beim Versicherer bestätigen lassen, Lizenzen/Genehmigungen, Handelsregisterauszug, Umsatzsteuer-Identnummer, Bankverbindung (IBAN/BIC) sollten ebenfalls überprüft werden.
- Kontakt über Handy und Freemail vermeiden, falls dennoch notwendig, zusätzlich über einen Festnetz-Anruf plausibilisieren.
- Kontrolle der Personalien (Ausweis, Führerschein) des abholenden Fahrers, Abfrage und genaue Abstimmung des Ablieferungsortes, Abgleich des avisierten mit dem tatsächlichen Kfz-Kennzeichen

Besondere Vorsicht ist geboten, wenn Dokumente unvollständige Daten, Schreibfehler, unleserliche Passagen oder unterschiedliche Formatierungen aufweisen. Das sind Hinweise für mögliche Fälschungen.

Eine erneute Sicherheitsüberprüfung sollte bei kurzfristigen Änderungen des Ladetermins sowie insbesondere bei Unternehmens-/Fahrer-/Kennzeichenwechsel erfolgen. Entsprechende Schulungen der eigenen Mitarbeiter in Verbindung mit dokumentierten Arbeitsanweisungen tragen ebenfalls zur Sensibilisierung bei.

Dr. Alexander Skorna, Business Development bei Funk, fasst zusammen: „Die gute Nachricht ist: Obwohl die Betrüger sich zunehmend professionalisieren, kann man sich in einem ersten Schritt mit den genannten Maßnahmen vor ihnen schützen.“

Ihre Experten: Thilo Wandel
t.wandel@funk-gruppe.de
Dr. Alexander Skorna
a.skorna@funk-gruppe.de

Der Mittelstand auf dem Trockenen? Wenn Zahlungsströme umgeleitet werden

Die Digitalisierung verändert Märkte, Prozesse und Arbeitsweisen weltweit. Doch was den Datentransfer schnell und die Kommunikation einfach und komfortabel macht, öffnet auch Einfallstore für Missbrauch. Hier der Check, was Unternehmen tun können – bevor es zu spät ist.

Es ist eine einträgliche Masche: Hacker knacken die EDV einer Firma und schauen sich Mitarbeiterstruktur und Kommunikationswege genau an. Dann senden sie, etwa im Namen des Chefs, eine E-Mail an den für Überweisungen zuständigen Mitarbeiter. Ihm wird vorgespielt, dass dringend mehrere Millionen Euro auf ein Auslandskonto überwiesen werden müssen. Als Grund für die hohe Summe nennt der falsche Chef zum Beispiel ein Forschungsprojekt oder eine Firmenübernahme. Daher muss die Transaktion auch geheim bleiben.

Dem Mitarbeiter fällt der Betrug nicht auf, weil die Gründe plausibel erscheinen und die Betrüger den „Chef“ perfekt imitieren. Im guten Glauben, im Auftrag der Firmenleitung zu handeln, veranlasst die Buchhaltung die Transaktion auf das angegebene Konto. Doch wenn das Geld dort ankommt, ist es unwiederbringlich verloren.

Ein Einzelfall? Weit gefehlt, aktuell gibt es immer mehr solcher Attacken: So bringen falsche Lieferanten die Buchhaltung dazu, Kontodaten zu ändern,



„Und wer prüft schon in der täglichen Routine jeden Einzelfall, noch dazu, wenn er von den bekannten Abläufen nicht abweicht?“

sodass die Betrüger die Zahlungen erhalten. Oder die Hacker geben sich als langjähriger Kunde aus und verursachen enorme Vermögensschäden, indem sie große Bestellungen werthaltiger Materialien oder Rohstoffe ordern. „Betroffene Mitarbeiter haben kaum eine Chance: Die Anfrage klingt völlig normal, der Absender ist bekannt, die Adresse stimmt, auch sonst wirkt alles wie bei einem gewöhnlichen, echten Auftrag. Und wer prüft schon in der täglichen Routine jeden Einzelfall, noch dazu, wenn er von den bekannten Abläufen nicht abweicht?“, so Eva Joerden, Vertrauensschadenspezialistin bei Funk.

Wie Unternehmen sich schützen können

Neben einer verletzlichen IT sind standardisierte Abläufe das größte Problem, so Joerden: „Es wird schnell und effektiv gearbeitet und nur selten beim Vorgesetzten oder Kunden nachgefragt.“

Der erste wirksame Schritt, um das Risiko zu mindern, ist daher das Vier-Augen-Prinzip. Es schadet auch nie, Rücksprache mit der Hausbank zu halten: „Vereinbaren Sie einen Rückruf, wenn die Summe oder das Empfängerkonto ungewöhnlich erscheinen. Besser einmal nachgefragt, als einen Verlust in Millionenhöhe erlitten“, warnt die Expertin. Denn das Geld ist weg; die Betrüger arbeiten akribisch: „Das sind keine beschirmmützten Teenager, sondern professionelle Hacker: Sie wissen genau um die Kapitaldecke des Unternehmens, kennen die Bestellvorgänge und welche Summen da bewegt werden. Ist der Coup gelungen, verschwinden die falschen Konten, Telefonanschlüsse und Ansprechpartner ohne jede Spur.“

Betroffen sind vor allem international agierende Firmen. Hier sind die Kommunikationswege lang und die Abstimmungshürden, oft auch durch Sprachbarrieren, eher hoch. Doch auch kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland sind vor Hacker-Angriffen nicht gefeit: Laut einer PwC-Studie von 2014 war bereits jeder fünfte Mittelständler schon einmal von Cyber-Attacken betroffen. Gerade mittelgroße Unternehmen geraten mehr und mehr ins Visier der Cyber-Kriminellen, schöpfen aber oft nicht alle Sicherheitsvorkehrungen aus.

Versicherungslösungen gegen Wirtschafts- und Cyberkriminalität, etwa eine Vertrauensschaden-Versicherung, wie sie auch im oben geschilderten Fall greifen würde, gelten vielfach als Luxus. Dabei ist die Vertrauensschaden-Versicherung mehr als nur eine sinnvolle Ergänzung der bestehenden Betriebs-Versicherungen, um das Risiko für das Firmenvermögen zu minimieren. Eine Vertrauensschaden-Versicherung schützt dabei neben den genannten Cyber-Risiken auch gegen Bedrohungslagen der Binnenkriminalität, also Vermögensschäden aufgrund von Diebstahl aus einem Tresor, Veruntreuung und Betrug, die von Betriebsangehörigen oder anderen Vertrauten des Unternehmens begangen werden. Damit ist sichergestellt, dass das Unternehmen liquide bleibt und nicht, im Zusammenhang mit Aufsichts- und Kontrollverschulden, eventuell Regressansprüche des Unternehmens gegen die eigenen Mitarbeiter gestellt werden. Der Ausgleich bleibt so auf der Unternehmensebene.

Ihre Expertin: Eva Joerden
e.joerden@funk-gruppe.de



© Carola Radke – Museum für Naturkunde, Berlin

Dino Tristan Otto zeigt Zähne in Berlin – das Versicherungskonzept stammt von Funk

Berlin ist um eine Attraktion reicher: Mit Tristan Otto befindet sich derzeit eines der weltweit am besten erhaltenen Exemplare von *Tyrannosaurus rex* im Berliner Museum für Naturkunde. Die passende Versicherung erforderte eine kreative Lösung.

Der Superdino wurde 2012 im US-Bundesstaat Montana auf Privatgrund gefunden und gilt unter Experten als einmaliger Fund. Alleine der Schädel des tief-schwarzen Skelettes fasziniert die Fachwelt: Fast 98 Prozent sind erhalten. Damit lässt Tristan alle bisher bekannten *T.-rex*-Funde hinter sich. Gerade einmal rund 50 Exemplare des Urzeitschreckens sind bisher bekannt, davon mit Tristan nun acht in Museen ausgestellt.

Da das Museum für Naturkunde auch als internationales Kompetenzzentrum für Dinosaurierforschung bekannt ist, hat Eigentümer und Mäzen Niels Nielsen das 66 Millionen Jahre alte Fossil für mindestens drei Jahre nach Berlin gegeben – unter der Bedingung, dass es wissenschaftlich untersucht, der Öffentlichkeit zugänglich gemacht und natürlich auch versichert

wird. Stattliche acht Millionen Euro ist der *T. rex* immerhin wert.

Gewicht, Beweglichkeit, Geschwindigkeit und Bisskraft – mit anatomischen Untersuchungen, neuester CT-Scanning-Technologie in Kooperation mit der Charité und durch Computermodellierung wollen die Wissenschaftler das Bild des Raubsauriers weiter schärfen. Wie hat Tristan gelebt, was hat er gefressen, welche Krankheiten hatte er – und was sagt uns das über heutige Krankheitsbilder?

Seit Dezember 2015 ist das „wunderbare Biest“, wie Professor Johannes Vogel, Generaldirektor des Museums, es nannte, in Berlin in einer eigenen Ausstellung zu bewundern. Parallel dazu werden sämtliche Einzelteile des zwölf Meter langen und vier Meter

großen Originalskeletts eingehend untersucht. Für seine innovativen und ästhetischen Inszenierungen international bekannt, hat das Team des Museums dazu eine spektakuläre Präsentation geschaffen, die es erlaubt, die Ergebnisse der Forschungen nach und nach in die Ausstellung einfließen zu lassen: Jeder der 157 Knochen ist so montiert, dass er einzeln entnehmbar bleibt.

Ermöglicht wurden die Ausstellung und der Luftfracht-Transport des fossilen Dinosauriers in eigens angefertigten Spezialkisten auch durch das Engagement der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung, die die Versicherung der Dinosaurierknochen finanzierte. Eine solche Versicherung ist normalerweise aus haushaltsrechtlicher Sicht nicht möglich. „Ich bin sehr froh, dass mein Haus in Abstimmung mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung unbürokratisch eine erfreuliche Ausnahme für Tristan erwirkt hat. Ohne diese Versicherung wäre der T. rex jetzt nicht hier“, so die Berliner Wirtschaftssenatorin Cornelia Yzer.

Kreative Lösungen für einzigartige Objekte

Die besondere Aufgabe, die geeignete Versicherungslösung für Tristan zu finden, wurde von Funk

übernommen. Birte Abraham von Funk Fine Arts: „Im Bereich der Kunst- und Transportversicherung stehen wir immer wieder vor der Herausforderung, kreative Lösungen für die Versicherung und den Schutz wertvoller und einzigartiger Objekte zu finden. Üblicherweise haben wir es dabei mit Kunstwerken im klassischen Sinne zu tun: Gemälde, Skulpturen, Antiquitäten. Eine ‚Dinosaurier-Versicherung‘ für den fast sieben Tonnen schweren Tristan zu konzipieren war da schon etwas Besonderes.“

Durch das Verständnis für die Erfordernisse des außergewöhnlichen Exponats, die Kenntnis des Spezialversicherungsmarktes und durch das sprichwörtliche ‚thinking out of the box‘ aller Beteiligten konnte hier zusammen mit dem Partner ERGO ein maßgeschneidertes Versicherungskonzept installiert werden, das Tristan während Transport, Ausstellung und Forschungsmaßnahmen gegen alle Gefahren schützt.

Generaldirektor Professor Johannes Vogel fasst zusammen: „Tristan ist einzigartig und eine einmalige Chance: Für die Stadt Berlin, für Deutschland und die Naturforschung weltweit.“

Ihre Expertin: Birte Abraham

b.abraham@funk-gruppe.de



Einzelknochen von Tristan während der Präparation. Foto: Niels Nielsen

VORSORGE

Grenzenlose Sicherheit: Worauf zwischenstaatliche Organisationen bei der Mitarbeiterabsicherung achten müssen

Zwischenstaatliche Organisationen (kurz: IGO für englisch Intergovernmental Organisations) agieren über Ländergrenzen hinweg und beschäftigen Mitarbeiter aus verschiedenen Nationen. Da sie nicht dem Recht eines einzelnen Staates unterliegen, benötigen sie für die soziale Absicherung der Mitarbeiter individuelle Lösungen.

Weltweit gibt es aktuell rund 250 zwischenstaatliche Organisationen. Sie spielen eine zentrale Rolle im Zusammenwirken unterschiedlicher Nationalstaaten. Ihnen ist gemein, dass verschiedene Länder Teile ihrer Hoheitsrechte und Aufgaben auf IGOs übertragen haben.

Zwischenstaatliche Organisationen unterliegen nicht dem Recht eines einzelnen Staates, sondern orientieren sich an verschiedenen Rechtsrahmen. Dies gilt insbesondere für die soziale Absicherung der Mitarbeiter und deren Familien. So verfügt jede Organisation über ein eigenes System der sozialen Absicherung, welches sich regelmäßig an den Regelungen der Trägerstaaten, des Sitzlandes der Organisation oder anderen Organisationen anlehnt.

Weiterentwicklung der Versorgungspläne geht einher mit Risikomanagement

Damit beschäftigen sich IGOs intensiv mit Risiken wie beispielsweise Krankheit, Invalidität, Pflegebedürftigkeit oder der Altersversorgung ihrer Mitarbeiter und deren Familien. Neben der inhaltlichen Gestaltung und Weiterentwicklung der Versorgungspläne stellen sich somit auch Fragen des Risikomanagements. Frank Rebenstorff, Experte aus dem Funk IGO Beratungsteam, führt aus: „Soweit IGOs Risiken in die Versicherungsmärkte transferieren, werden häufig spezielle Lösungen notwendig. Wenn die Anzahl der versorgungsberechtigten Personen entsprechende Dimensionen erreicht und die Risikotragfähigkeit gegeben ist, stellt sich zudem die Frage, welcher Anteil des Risikos selbst getragen werden kann oder ob Spitzenrisiken transferiert werden sollen.“ Hier ist in der Praxis viel Analyse- und

Konzeptarbeit erforderlich, um eine optimale Lösung, aber auch einen geeigneten Risikoträger zu finden.

Von der Frage des Risikomanagements ist die Verwaltung der Versorgungspläne häufig entkoppelt. So existieren TPAs (Third Party Administrators), die sich auf die Verwaltung dieser Versorgungssysteme spezialisiert haben und Ansprechpartner der Mitarbeiter der zwischenstaatlichen Organisationen in allen Fragen, z. B. der Gesundheitsabsicherung, sind. Diese Unternehmen erbringen komplexe Services und müssen mit der Internationalität der Mitarbeiter optimal umgehen. Dies stellt hohe Anforderungen an die Service-Provider, aber auch an die IGOs: So müssen die Organisationen sicherstellen, dass die Budgets für Sozialleistungen, die zudem durch die Mitarbeiter mitfinanziert werden, effizient eingesetzt werden.



Mit gezielten Maßnahmen zur Kostendämpfung bis hin zu Betrugsvermeidung und -erkennung lässt sich das Gesamtsystem optimal ausrichten. „Wir erleben in der Praxis, dass hier noch viel Potenzial schlummert und der Anbietermarkt sich verbreitert hat. Damit kommen zwischenstaatliche Organisationen zunehmend in die komfortable Situation, Preis und Service kritisch zu prüfen, höhere Anforderungen an den Markt zu stellen und Dienstleistungen neu auszusprechen“, so Lisa Hardegen, Expertin des Funk IGO Beratungsteams.

Für IGOs: individuelle Beratung, Marktkenntnisse und Ausschreibungsexpertise

Funk unterstützt IGOs mit individueller Beratung, Marktkenntnissen und Ausschreibungsexpertise. „Im Rahmen verschiedener Aufträge haben wir uns intensiv mit dem speziellen Anbietermarkt für zwischenstaatliche Organisationen auseinandergesetzt und können damit den hohen Ansprüchen der Organisationen gerecht werden. So können wir als Spezialist auf die besonderen Bedürfnisse eingehen und als langfristiger Partner agieren. Da wir selbst auch größere Versorgungswerke administrieren und dabei einen hohen Dienstleistungsanspruch unserer Kunden erfüllen müssen, lassen sich die Erfahrungen aus unserem Haus mit denen des Anbietermarktes der TPAs wunderbar verbinden“, so Oliver Heymann, Leiter

Consulting Key Accounts. „Wir schauen einerseits aus der Perspektive des Risikomanagements auf das System und verbinden andererseits unsere Lösung mit einem vertieften Verständnis für die Sozialleistungen des Arbeitgebers. Aus der ausgeprägten Internationalität von Funk schöpfen wir zudem weiteres Wissen und Erfahrungen für unsere Lösungsansätze“, ergänzt Frank Rebenstorff.

Um die Dienstleistung der auf die TPAs ausgelagerten Versorgungspläne laufend zu überwachen, müssen die zwischenstaatlichen Organisationen geeignete Maßnahmen ergreifen. Neben der Vereinbarung und dem Nachhalten von Service-Level-Agreements sollten Penalty-Systeme installiert sein und wesentliche Kennziffern (Key Performance Indicators) laufend überwacht werden. Aufgrund der hohen Bedeutung der Sozialleistungen und der korrespondierenden Finanzströme sollten TPAs regelmäßig durch die zwischenstaatlichen Organisationen selbst oder von ihnen beauftragte, externe Spezialisten auditiert werden. „Hier ist Spezialwissen gefragt, um nicht an der Oberfläche zu bleiben. Unsere Dienstleistungen für IGOs umfassen natürlich auch diesen Aspekt“, so Oliver Heymann.

Ihr Experte: Frank Rebenstorff
f.rebenstorff@funk-gruppe.de

„Soweit IGOs Risiken in die Versicherungsmärkte transferieren, werden häufig spezielle Lösungen notwendig.“

RISKMANAGEMENT

Cyber-Risiken – eine Fahrt im Nebel?

Die Gefahren durch Hackerangriffe, Missbrauch von Kundendaten oder andere IT-bezogene Risiken werden insbesondere von kleinen und mittelständischen Unternehmen häufig unterschätzt. Bei der passenden Versicherungslösung gilt es, wichtige Punkte zu beachten.

Große Schadenfälle infolge von Cyber-Kriminalität haben zunächst in den USA, aber nun auch zunehmend in Europa für Aufmerksamkeit gesorgt und auch deutsche Konzerne zum Nachdenken gebracht. Die kleineren und mittelständischen Unternehmen in Deutschland tasten sich dagegen langsamer an das Thema heran. Dies zeigen die Ergebnisse einer Studie von Funk. Im Rahmen einer onlinegestützten Befragung von 400 mittelständischen Unternehmen

hat Funk 2014 nicht nur die Wahrnehmung sogenannter Cyber-Risiken im Mittelstand untersucht, sondern auch die Bereitschaft zur Versicherung dieses Risikos beleuchtet.

Zentrale Erkenntnis der Studie: Etwa ein Drittel der mittelständischen Unternehmen hat sich bislang nicht aktiv mit Cyber-Risiken im eigenen Unternehmen beschäftigt. „Das verwundert umso mehr, wenn

man berücksichtigt, dass 70 % der Unternehmen angeben, bereits einmal von Cyberattacken betroffen gewesen zu sein“, so Hendrik Löffler, Geschäftsführer der auf Risikomanagement spezialisierten Beratungsgesellschaft Funk RMCE.

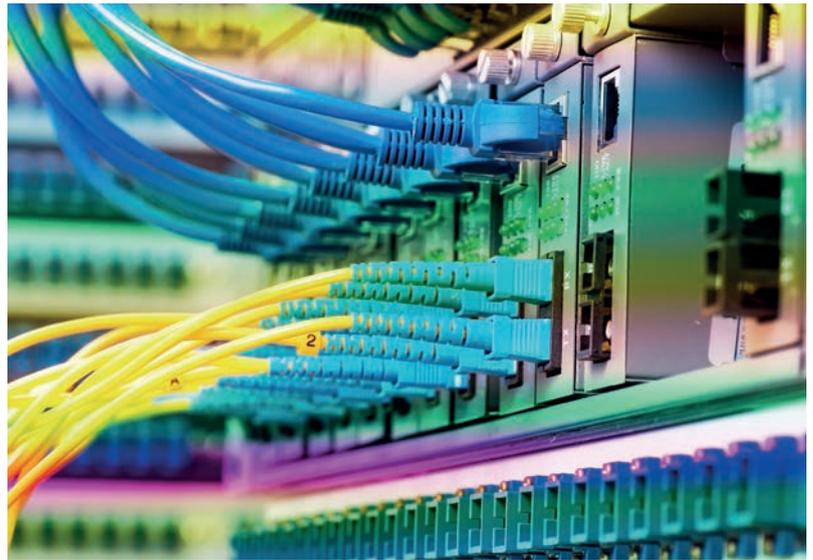
Um mehr Transparenz im Unternehmen zu erzeugen und das Risikoverständnis für die Cyber-Risiken in Unternehmen zu verbessern, hat Funk RMCE einen speziellen Analyseansatz in Form eines interdisziplinären Workshops entwickelt. Dazu werden in einem ersten Schritt die Projektziele und das dazugehörige Projektteam verbindlich festgelegt. Projektziel kann zum Beispiel die Transferierbarkeit der Risiken sein.

Wenn Unternehmen die im Workshop identifizierten Restrisiken an einen Versicherer übertragen wollen, gilt es zu beachten, dass diese Risiken in der Regel nicht über die klassischen Versicherungen – wie Betriebs-Haftpflicht-, Technische oder Vertrauensschaden-Versicherung – abgesichert sind. Eine Möglichkeit ist es, die bestehenden Deckungen so zu erweitern, dass sie auch Cyber-Risiken umfassen. Eine Alternative zu einer solchen Deckungserweiterung sind spezielle Cyber-Risk-Policen:

Policen im Bausteinsystem

Diese sehen zum einen den Versicherungsschutz für Datenrechts- und/oder Vertraulichkeitsverletzungen und insbesondere deren Folgen vor. Zum anderen decken sie Schäden, die aus Nutzung und/oder Ausfall der IT-Systeme entstehen. Hier sind speziell Schäden durch Schadprogramme, Hackerangriffe, aber auch durch rechtswidrige digitale Kommunikation zu nennen. Diese Policen sind häufig im Bausteinsystem aufgebaut, unterscheiden zwischen Dritt- und Eigenschäden und bieten spezielle Serviceleistungen. Im Bereich „Drittsschäden“ werden Ansprüche versichert, die aus Datenschutz-, Vertraulichkeits- oder Netzwerksicherheitsverletzungen sowie rechtswidriger digitaler Kommunikation entstehen.

„Den größten Mehrwert gegenüber den klassischen Versicherungsprodukten bieten die Cyber-Risk-Policen im Bereich Eigenschäden“, weiß Michael Winte, Cyber-Risk-Experte im Industriebereich Professional Risks bei Funk. „Hier bietet der Versicherungsmarkt derzeit unter anderem Absicherungen zu Kosten für Rechtsberatung, Benachrichtigungskosten, Monitoringkosten oder Betriebsunterbre-



chungsschäden aufgrund einer Nichtverfügbarkeit des Computersystems.“

Die Cyber-Risk-Policen bieten somit häufig einen deutlich umfangreicheren und abgestimmten Versicherungsschutz als die herkömmlichen Versicherungsprodukte. Eine All-Risk-Lösung gegen die sehr komplexe Gefahr „Cyber“ sind die angebotenen Standardprodukte allerdings nicht. Auch wenn die Versicherer in ihren Policen regelmäßig alle wichtigen Haftpflicht- und Kostenpositionen anbieten; der Umfang, der sich hinter den Bausteinen verbirgt, kann stark voneinander abweichen. Umso wichtiger ist es, den Versicherungsschutz individuell auf den Bedarf des Kunden abzustimmen. Dies erfordert vorab eine umfangreiche Risikoanalyse, wobei der Fokus auf ein ganzheitliches Risikomanagement gelegt werden sollte. Welche der beiden Alternativen – Deckungserweiterung oder separate Cyber-Police – die geeignete Lösung ist, sollte jeweils individuell mit einem Versicherungsexperten geprüft werden.“

Michael Winte fasst zusammen: „Die Unternehmen sollten das Bewusstsein für die häufig nicht sichtbaren Cyber-Risiken schärfen und sich bereits jetzt mit den betroffenen Schnittstellen auseinandersetzen, um auch bei schlechter Sicht im ‚Cyber-Nebel‘ handlungsfähig zu bleiben.“

Ihre Experten: Hendrik Löffler
h.loeffler@funk-gruppe.de
Michael Winte
m.winte@funk-gruppe.de

Ein Benefit für Mitarbeiter: Private Krankenzusatzversicherung in Rumänien

Rumänien wird als Standort für Unternehmen zunehmend attraktiv. Das Krankenversicherungssystem ist dort jedoch anders als in Deutschland – es gilt, einige Besonderheiten zu beachten.

Rumänien gehört zu den ärmsten Ländern in der Europäischen Union. Das macht sich auch im Gesundheitswesen bemerkbar. So entfallen aktuell weniger als 4 Prozent des Bruttoinlandsprodukts auf den Gesundheitsbereich. Das ist selbst im Vergleich mit Ländern wie Griechenland (6,26 Prozent), Bulgarien (4,18 Prozent) oder Polen (4,71 Prozent) sehr wenig. Entsprechend veraltet ist die Ausstattung in den staatlichen Krankenhäusern und Arztpraxen des Landes. Da zudem die Mediziner im öffentlichen Gesundheitssektor sehr schlecht bezahlt werden, verlassen viele das Land oder wechseln in das privat organisierte Gesundheitssystem, das sich immer mehr etabliert. Nach Expertenschätzungen sind im öffentlichen Gesundheitssektor rund 40 Prozent der Stellen nicht besetzt.

„Insgesamt entspricht die öffentliche Gesundheitsversorgung in Rumänien nicht annähernd dem deutschen Leistungsstandard für Kassenpatienten“, sagt Funk-Osteuropa-Experte Janusch Lempa. Besonders kritisch zu sehen sind die langen Wartezeiten von Wochen oder gar Monaten für einen Termin bei Fachärzten. Für rumänische Bürger ist es daher praktisch unumgänglich, für Gesundheitskosten privat aufzukommen. 2004 wurde die private Krankenzusatzversicherung eingeführt. Wer es sich irgendwie leisten kann, schließt eine solche private Krankenversicherung ab. Das gewährleistet den schnellen Zugang zu Fachärzten und Spezialkliniken, was je nach Erkrankung lebensrettend sein kann.

Allerdings: Anders als in Deutschland kann man das staatliche Gesundheitssystem nicht verlassen. Die Beträge zur staatlichen Krankenversicherung müssen in jedem Fall entrichtet werden. Gesetzliche und private Versicherung sind daher keine Alternativen. Die private Versicherung ist vielmehr eine sinnvolle Ergänzung. Der lokale Markt bietet verschiedene Versicherungslösungen. Durch die beiden Standorte in

Bukarest und in Temeswar ist Funk nah am Markt und kann Kunden maßgeschneiderte Lösungen bieten. Für international agierende Unternehmen, die Mitarbeiter in Rumänien beschäftigen, bietet sich damit eine hervorragende Chance der Mitarbeiterbindung. Denn die private Krankenzusatzversicherung über den Arbeitgeber ist in Rumänien sehr populär. Rumänische Unternehmen dagegen können solche Benefits meist nicht bieten.

Staatliche Förderung für Gruppenverträge

Der Staat fördert sogar von Unternehmen abgeschlossene Gruppenverträge. Beiträge zur privaten Krankenzusatzversicherung von bis zu 250 Euro je Mitarbeiter und Jahr, die das Unternehmen für einen Mitarbeiter entrichtet, verringern um diesen Betrag die Beitragsbemessungsgrundlage für die Sozialversicherung. Liegt der Jahresbeitrag je Mitarbeiter über den 250 Euro, kann der Mitarbeiter die Differenz selbst finanzieren. Zudem können Mitarbeiter in der Regel auch ihre Familie zu günstigen Konditionen auf Selbstzahler-Basis mitversichern – auch deswegen ist die private Versicherung außerordentlich begehrt bei rumänischen Arbeitnehmern. Janusch Lempa: „Rumänien wird als Standort für immer mehr deutsche und internationale Unternehmen interessant. Das gilt natürlich besonders für produzierende Gewerbe, aber ebenso für Dienstleister. Der Wettbewerb um die qualifizierten Arbeitskräfte verschärft sich entsprechend. Wer als Arbeitgeber eine private Krankenzusatzversicherung anbietet, macht sich damit außerordentlich attraktiv.“



Ihr Experte: Janusch Lempa
j.lempa@funk-gruppe.de

„Wir wollen die Kunden begeistern!“

Flexibilität bei Funk bedeutet vieles: Zum Beispiel eine Versicherungslösung auch dann zu suchen, wenn es auf den ersten Blick keine solche Lösung auf dem Markt gibt. Ein Gespräch mit Thomas Abel, geschäftsführender Gesellschafter, über einen der Grundwerte bei Funk.

Flexibilität gehört zu den zentralen Marktwerten von Funk. Was genau ist mit Flexibilität gemeint?

Kennzeichnend für Flexibilität im Sinne von Funk ist: Wir passen uns an unsere Kunden an. Wir bieten keine Versicherungskonzepte von der Stange, sondern entwickeln für jeden Kunden das passende Konzept. Dazu gehört auch das sprichwörtliche Out-of-the-Box-Denken. Das ist immer dann notwendig, wenn es für ein Thema beim Kunden keine offensichtliche Versicherungslösung gibt. Flexibilität bedeutet dann: In einer Situation, in der es scheinbar keine Lösung gibt, eben doch eine Lösung zu finden.

Wie gehen Sie dabei genau vor?

Zunächst einmal: Zuhören. Nachfragen. Verstehen. Dann: Genau analysieren. Und schließlich: Auf Basis des Verständnisses für das Geschäftsmodell des Kunden die passgenaue Risikolösung empfehlen.

Dabei arbeiten wir übrigens generell mit allen nennenswerten Versicherern zusammen und sind auch schon von daher sehr flexibel, wenn es um die richtige Lösung geht.



Haben Sie ein Beispiel?

Wir haben für ein mittelständisches Unternehmen aus Hamburg gearbeitet, das eine Versicherungslösung für eine bestimmte Maschine suchte. Diese Arbeitsmaschine wird im Hafen eingesetzt und ist sehr speziell und auch ziemlich alt. Für solche Fälle gibt es einfach keine Versicherungslösung aus der Schublade. Trotzdem haben wir eine gefunden. Auch weil wir gemerkt haben, wie wichtig dem Unternehmen das Thema war. Da das Unternehmen selbst schon lange nach einer Lösung gesucht hatte, war die Begeisterung natürlich groß. Und genau das wollen wir: unsere Kunden begeistern!

Ist wirklich jeder Kunde anders?

Natürlich gibt es Abstufungen: Es gibt Kunden, die haben ein ganz spezielles Geschäftsmodell mit sehr individuellen Risiken. Für diese finden wir dann auch sehr individuelle Deckungen. Häufig auch über unser weltweites Netzwerk der Funk Alliance.

Aber es ist immer wichtig, den Kunden genau zu kennen. Nehmen Sie das Thema Cyber-Versicherung. Darüber wird momentan viel diskutiert. Zu Recht, denn die Digitalisierung bringt Gefahren mit sich, die vor zwanzig Jahren nicht denkbar waren. Passwortklau, Hacker, Viren, die die Steuerung der Produktion lahmlegen – das sind einige Stichworte.

Doch auch wenn diese Bedrohungen sehr real sind, ist damit keineswegs gesagt, dass die Cyber-Versicherung für jedes Unternehmen die richtige Lösung ist. Denn Cyber-Policen bieten ganz unterschiedliche Bausteine; außerdem gibt es alternativ die Möglichkeit der Deckungserweiterung für bestehende Policen. Welche Lösung passt zu welchem Risiko? Um das beurteilen zu können, muss man flexibel und lösungsorientiert an ein Thema herangehen.

Das hört sich mehr nach Unternehmensberater als nach dem klassischen Versicherungsmakler an ...

Stimmt. Unser Job als Makler und damit als Interessenvertreter des Kunden hat sehr viel mit Unternehmensberatung zu tun. Sie könnten auch sagen: Wir sind in vielen Fällen Risiko-Coaches.

Unsere Kundenberater kennen die Branche unserer Kunden und den Kunden sehr genau. Sie wissen, wie die Abläufe sind, worauf es in dem Geschäft ankommt. Auf dieser Basis geben sie eine klare Einschätzung dazu ab, welche Versicherungslösung passt. Und zwar von Themen wie betrieblicher Altersvorsorge über klassische Haftpflicht- und Sachdeckungen bis zum erwähnten Thema Cyber.

Das ist also viel mehr, als nur den günstigsten Versicherungstarif zu suchen.

Und wie flexibel ist Funk selbst als Unternehmen?

Da will ich auf unsere Wurzeln verweisen. Theodor Funk fing 1879 mit der Weiterentwicklung der Transport-Versicherung an. Er hat glasklar erkannt, dass sich die Welt rasant verändert und die große Chance ergriffen, die die voranschreitende Industrialisierung ihm bot. Heute würde man das als visionäres Startup bezeichnen. Das Innovative, das Unternehmerische und damit auch die dynamische Flexibilität liegen in unserer DNA.

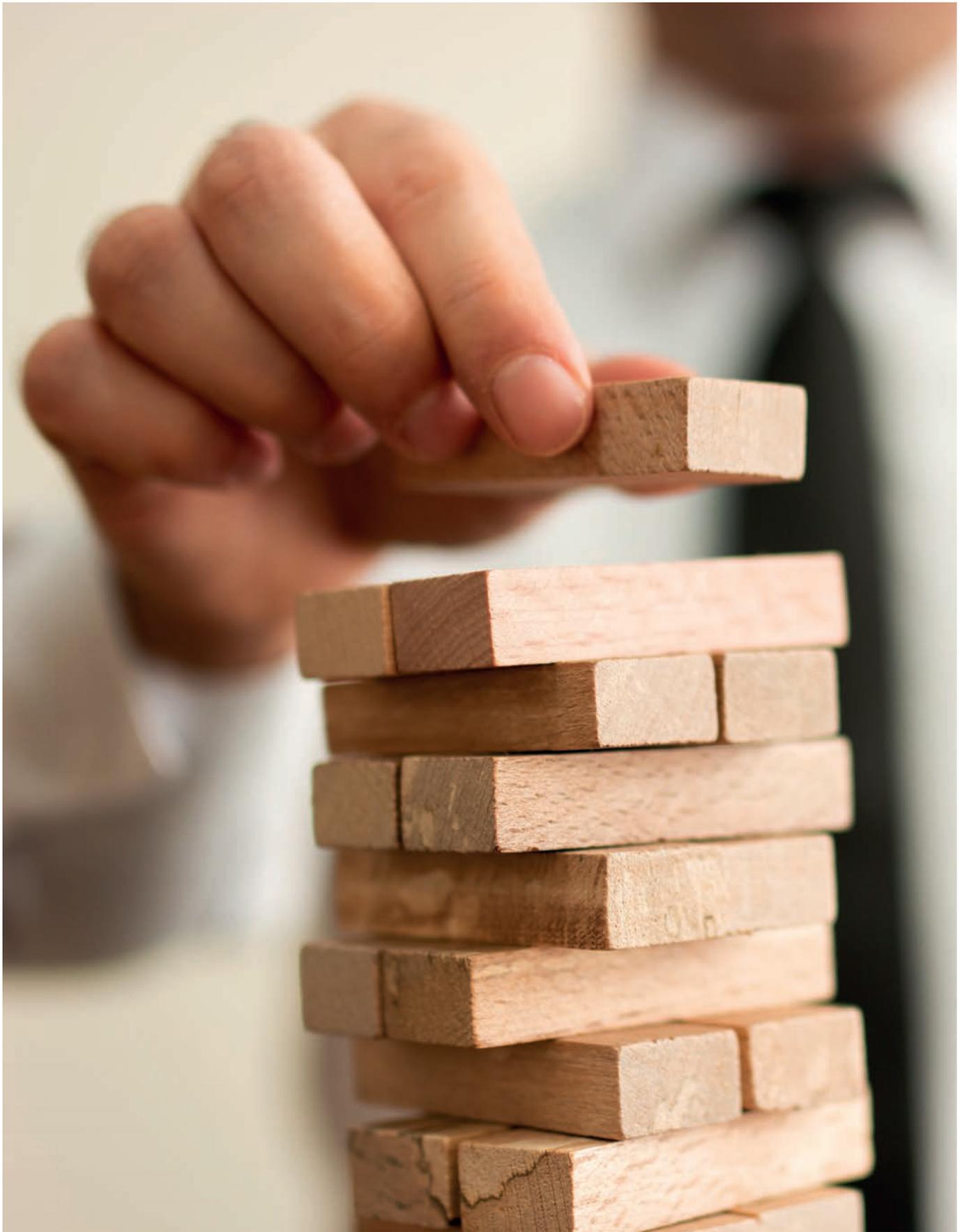
Und heute?

Heute, im Jahr 2016, sind die Wirtschaft und natürlich auch die Versicherungswirtschaft wieder im Umbruch. Auch darauf reagieren wir bei Funk natürlich flexibel, indem wir in allen Bereichen und ganz besonders in unserem Bereich Business Development neue Versicherungslösungen suchen und entwickeln.

Thomas Abel:

„Sie könnten auch sagen:

Wir sind in vielen Fällen Risiko-Coaches.“



Eine Frage der Details

Compliance – kaum ein Begriff hat in der Wirtschaft in den letzten Jahren eine solche Karriere gemacht wie dieser Anglizismus. Aus Versicherungssicht hat das Thema Haken und Ösen. Mit den falschen Policen im Ausland kann es schnell unnötig kompliziert und teuer werden.

In der Betriebswirtschaft bedeutet Compliance die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien sowie von freiwilligen Kodizes. Man kann insofern Compliance als ein Gebot für rechtmäßiges Verhalten im weiteren Sinne definieren.

Auch bei der Struktur von internationalen Versicherungsprogrammen spielt das Thema Compliance eine zunehmende Rolle.

Die Entwicklung wurde dabei von den Versicherern angetrieben. Sie befürchten Verstöße gegen lokale Gesetze. Es gibt ca. 140-150 (Verbots-) Staaten, die eine Versicherung lokaler Risiken nur im jeweiligen Inland erlauben. Zweck dieses Verbots ist unter anderem der Schutz des lokalen Versicherungsmarktes und des eigenen Finanzplatzes. Internationale Versicherungsprogramme, die von Deutschland aus für diese Länder Versicherungsschutz bieten, sind deshalb dort rechtswidrig. Hervorzuheben sind hier insbesondere die sogenannten BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika), aber auch z. B. die Schweiz. Selbst sogenannte Master Cover der Muttergesellschaft im Anschluss an Lokalpolicen mit überschaubaren Limits und „good local standard“-Inhalten werden gegebenenfalls als problematisch betrachtet. Bei Nichtbeachtung des Verbotes bzw. bei Verstoß gegen das lokale Aufsichtsrecht drohen dem Versicherer, Kunden und Makler Strafzahlungen, die Nichtigkeit der Police, Entzug der Betriebserlaubnis und im Extremfall Gefängnisstrafen.

Um die lokalen Prämien möglichst gering zu halten, entsprachen die Policeninhalte meist lediglich einem „good local standard“ mit niedrigen Versicherungssummen. Im Haftpflicht-Bereich sind z. B. 1 Mio. Euro/Währungsäquivalent durchaus gängig. Bei „good local standard“ kann sich aber schnell eine Deckungslücke auftun oder der Schaden ist höher als die vereinbarte lokale Deckungssumme. Springt dann typischerweise der in Deutschland platzierte Mastervertrag ein, kann

das bei strenger Betrachtung auch die lokale Gesetzgebung verletzen, nach der Risiken nur vor Ort versichert werden dürfen.

Das Verhalten der Versicherer ist uneinheitlich. Es gibt Versicherer, die insoweit keine Bedenken haben, auch eine die lokale Deckungssumme übersteigende Entschädigungsleistung aus dem Master über die lokale Police auszahlend. Das latente Risiko einer Rechtsverletzung wird dabei billigend in Kauf genommen.

Manche suchen den Ausweg darin, dass in Haftpflicht-Programmen als lokale Deckungssumme durchgehend 5 Mio. Euro vereinbart werden – was dann Anlass für eine lokale Prämienhöhung sein kann.

Andere Versicherer haben aber auch dann noch Bedenken. Einzelne tun sich unabhängig von der Höhe der lokalen Deckungssumme bereits schwer damit, der lokalen Tochter Bestätigungen über ausreichenden lokalen Deckungsschutz auszustellen.

Diesem Dilemma könnte man entkommen, wenn man in den „Verbotsstaaten“ separate Verträge installiert, die mit dem deutschen Mastervertrag rechtlich nicht verbunden sind. Diese Lösung wäre dann zwar weitgehend compliant, allerdings zulasten einer koordinierten weltweiten Steuerung des Versicherungsprogramms verbunden mit deutlich erhöhten Kosten.

Hinzu kommt, dass man in vielen Ländern weder inhaltlich noch von den Kapazitäten her eine lokale Lösung schaffen kann, die der in Deutschland vergleichbar ist.

Da es also den Versicherern untersagt ist, Schadenzahlungen aus dem Mastervertrag an die Auslandstöchter in den Verbotsländern zu leisten, bieten mittlerweile zumindest alle internationalen Industrieversicherer als alternative Lösungsmöglichkeit die Versicherung des Finanzinteresses des Kunden entweder über den soge-

nannten Financial Interest Cover (FINC) oder die Business-Continuity-Interest-Klausel (BCI) an.

Erleidet die ausländische Tochterunternehmung mangels adäquaten Versicherungsschutzes einen Schaden, trifft dieser indirekt auch die deutsche Muttergesellschaft, da ihre Beteiligung wirtschaftlich an Wert verliert. Der Versicherer ersetzt der Muttergesellschaft genau diesen Schaden. Die Vermögenseinbuße der Beteiligung an der Tochter ist der versicherte Schaden, auch wenn dieser anhand des lokal der Tochter entstandenen Schadens berechnet wird. Wenn dann die Muttergesellschaft der Auslands-Tochter einen Schadenausgleich in Höhe der vom Versicherer empfangenen Entschädigungsleistung aus der oben genannten FINC/BCI-Deckung zukommen lässt, wird dieser steuerrechtlich nicht als Versicherungsleistung, sondern in der Regel als Investition behandelt. Eventuell dadurch bedingte Steuermehraufwendungen für den Kunden können mittlerweile bei einigen Versicherern über eine sogenannte Steuerklausel mit einem Sublimit versichert werden.

Um einen möglichst hohen Grad an Compliance zu erreichen, ist der Abschluss lokaler Policen mit hohen Deckungssummen in den jeweiligen Verbotsländern – die sicherlich auf die einzelnen Verbotsländer bezogen un-

terschiedlich sind – und der Einschluss des sogenannten Financial Interest Covers bzw. Business-Continuity-Interest-Klausel in die DIC/DIL-Deckung des Masters zu empfehlen.

Die lokalen Policen sorgen im Schadenfall zudem auch für eine professionelle Schadenabwicklung vor Ort, die den spezifischen nationalen Usancen und Rechtsvorschriften Rechnung trägt.

In der Feuer-Versicherung beispielsweise kann es darauf ankommen, vor Ort eine umfängliche Risikoaufnahme durchzuführen, die die spezifischen lokalen Gegebenheiten berücksichtigt. Auch wenn Schadenfälle (partiell) an Sachverständige oder Loss Adjuster outsourct werden können, kann eine unmittelbare Präsenz vor Ort sehr zu einer beschleunigten und reibungslosen Schadenregulierung beitragen und unnötigen Mehraufwand verhindern. Bei der Haftpflicht-Versicherung, wo in der Regel ein lokaler Anspruchsteller involviert ist, kommt der lokalen Präsenz bei der Abwehr von Ansprüchen und der Freistellung des Kunden von berechtigten Ansprüchen – möglicherweise vor Gericht – erhöhte Bedeutung zu. Hinzu kommen gegebenenfalls abzuwägende kaufmännische Erwägungen vor Ort. Was für die Sach-/Haftpflicht-Versicherung zutrifft, gilt für die D&O-Deckung in erhöhtem Umfang. Spätestens bei einer Auseinandersetzung zwischen Gesellschaft und lokalem Organ wird es ohne lokale Police deutlich kompliziert.

Nicht zu unterschätzen sind auch Probleme, wenn trotz Fehlens lokaler Policen oder eben nur vorhandener Standardpolicen mit niedrigen Limits dennoch umfassender Versicherungsschutz zur Vorlage bei Dritten bestätigt werden soll und entsprechende Zertifikate nachgefragt werden.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass es keine „one fits all“-Standardlösungen gibt, sondern nur Einzelfallentscheidungen, wie compliant ein Kunde sein internationales Versicherungsprogramm anlegen möchte. Hierbei gilt es, die Balance zwischen Kosten und Nutzen sorgfältig abzuwägen. Das Instrumentarium jedenfalls ist vorhanden.

Ihre Experten: Yorck Hillegaard
y.hillegaard@funk-gruppe.de
Thomas Gaze
t.gaze@funk-gruppe.de



Die Lieferkette sichern – mit smarten Lösungen für die Zulieferer



Ralf Becker, Funk | Hubert Börger, Krone | Donna Höving, Krone | Thomas Gaze, Funk

Wie lässt sich das Risiko schadhaft gelieferter Teile am besten handhaben? Unternehmen, die am oberen Ende der Lieferkette stehen, müssen sich mit dieser Frage besonders intensiv auseinandersetzen. So ging es auch dem Funk-Kunden Krone. Gefragt war eine Versicherungslösung, die den Bedürfnissen der kleineren Zulieferer entgegenkam.

Trotz weitreichender Qualitätssicherungsmaßnahmen aller an einer Lieferkette Beteiligten kommen Gewährleistungsfälle immer wieder vor. Bei der Frage, wer die Kosten trägt, kommt man schnell auf die sogenannte Erweiterte Produkt-Haftpflicht-Versicherung.

Dem OEM (Original Equipment Manufacturer) nützt diese jedoch wenig: Der eigentliche Kostentreiber vieler Gewährleistungsfälle ist der Austausch der mangelhaften Produkte. Die Haftpflicht-Versicherer sehen darin aber einen überwiegend für den OEM nicht versicherbaren Erfüllungsaufwand.

Vor diesem Problem stand auch Krone, einer der weltweit führenden Hersteller in den Bereichen Nutz-

fahrzeuge und Landtechnik. Das Unternehmen mit Sitz im Emsland beschäftigt weltweit knapp 5.000 Mitarbeiter. In beiden Geschäftsbereichen verfolgt die Krone-Gruppe die Ziele Technologie-, Qualitäts-, Kosten-Führerschaft, gesunde Finanzwirtschaft, eine gute Vertriebsorganisation und das alles unter der Leitung eines starken Managements.

Müssen aus einer Landmaschine oder einem Trailer Zulieferteile wegen Mangelhaftigkeit ausgebaut werden, zahlt der eigene Haftpflichtversicherer nicht. Zwar suggeriert der Wortlaut der Bedingungen Versicherungsschutz, setzt jedoch unausgesprochen voraus, dass das ausgelieferte Produkt zunächst „eingebaut“ worden ist. Bei den ausgelieferten Trailern und Landmaschinen von Krone ist das offenkundig



nicht der Fall. Bei einem Rückruf sind zwar Kosten für die Information der betroffenen Halter versichert, aber aus dem oben genannten Grund nicht die kostenintensive Austauschaktion. Gerade bei gewerblich genutzten Produkten sind Nachbesserungen im Feld häufig nur zu von den betroffenen Unternehmen vorgegebenen Zeiten möglich mit entsprechend kosten erhöhenden Auswirkungen auf die Austauschaktion. Dem OEM bleibt in so einem Fall nur der Regress gegen seine Zulieferer.

Oft gibt es eine Vielzahl kleinerer Zulieferunternehmen, die größere Schäden nicht aus eigenen Mitteln bezahlen könnten. Eine Verrechnung mit offenen Rechnungen des Zulieferers ist für die Lieferbeziehung nicht zuträglich, nicht selten könnte damit der Schaden nicht annähernd ausgeglichen werden. Und kein größerer Mittelständler will seine Zulieferer in einem Schadenfall in den Ruin treiben.

Krone wie auch viele andere größere Mittelständler verlassen sich deshalb häufig auf adäquate Versicherungen ihrer Zulieferer. Sie sichern sich durch eine entsprechende Nachweisverpflichtung in ihren AGB ab. Gewisse Zweifel, dass gerade die kleineren Zulieferbetriebe tatsächlich ausreichenden Versicherungsschutz haben, hatte auch Krone. Die Kundenberater von Funk schlugen daher vor, die Versicherungen einiger Zulieferer exemplarisch zu prüfen. Krone forderte gestützt auf ihre AGB Versicherungsnachweise einiger kleinerer Zulieferbetriebe an.

Gerade im gewerblichen Bereich ist es für kleinere Unternehmen oft schwierig, überhaupt eine Erweiterte Produkt-Haftpflicht-Versicherung zu bekommen. Mancher auf den kleingewerblichen Bereich spezialisierte Versicherer bietet solche Deckungen gar nicht an. Bei Krone kommt für die Zulieferer erschwerend

hinzu, dass in der Erweiterten Produkt-Haftpflicht-Versicherung der Ausschluss für „Kraftfahrzeuge“ gestrichen werden muss – im Sinne der Versicherungsbedingungen sind nämlich sowohl Landmaschinen als auch Trailer „Kraftfahrzeuge“.

Eine „normale“ Erweiterte Produkt-Haftpflicht-Versicherung versichert zwar „Aus- und Einbaukosten“, verweist dann aber auf eine Gliederungsziffer für einen Ausschlussbestand. Einige Seiten weiter liest man dann, dass „Aus- und Einbaukosten“ im Falle eines Rückrufs nicht versichert sind. Dafür bedarf es

„Gemeinsam mit Funk haben wir ein denkbar einfach anzuwendendes und gleichzeitig effektives Konzept gefunden.“

Hubert Börger, Leiter Finanzen, Krone

einer zusätzlichen Erweiterung der Haftpflicht-Versicherung. Viele haben diese nicht.

Die von Zulieferern eingereichten Versicherungsbestätigungen und entsprechende Nachfragen seitens der Funk-Kundenberater machten schnell deutlich, dass adäquater Versicherungsschutz nur sehr einzeln besteht. Die branchenüblichen Bestätigungen sind ohnehin trügerisch, weil diese regelmäßig Versicherungsschutz „im Rahmen und Umfang der Bedingungen“ zusichern – wobei unklar bleibt, wie aber „Rahmen und Umfang“ überhaupt beschaffen sind.

Ein System mit Bestätigungen ist ohnehin nicht wirklich praktikabel – selbst ausführliche Bestätigungen lassen immer Fragen offen. Komplette Policen gibt kaum ein Zulieferer heraus. Wer sollte diese auch – bei Krone geht es um sehr viele Zulieferer – laufend prüfen? Viele deutsche Unternehmen haben weltweit

Zulieferer, sowohl in, aber eben auch außerhalb der EU (z. B. Türkei und China). Die Prüfung von deren Policen schafft weitere Schwierigkeiten.

Und damit hätte man immer nur eine Momentaufnahme, die nach einiger Zeit schon nicht mehr aktuell sein kann.

Daher schlug Funk einen von Krone abzuschließenden Zuliefererrahmenvertrag vor, der die kleineren Zulieferer schützen sollte. Versichert sind dabei deren mit Krone getätigten Umsätze. Der Zulieferer muss also seine Haftpflichtpolice aufrechterhalten, kann diese aber hinsichtlich der Umsätze mit Krone subsidiär stellen. Der Vertrag gewährt jedem Zulieferer sowohl für Gewährleistungs- als auch für Rückruffälle Versicherungsschutz, insbesondere für Aus- und Einbaukosten. Versichert sind auch Fälle der Verbindung und Vermischung. In mehreren von Krone organisierten Veranstaltungen haben die Experten von Funk den Zulieferern das Konzept vorgestellt und konnten sie so von dessen Tauglichkeit überzeugen.

Für viele, auch gerade ausländische Zulieferer bietet der Rahmenvertrag nicht nur passgenauen Versicherungsschutz zu einem günstigen Preis. Der Versicherer war bereit, die Unternehmen durch einfache Beitrittserklärung aufzunehmen, also auf eine oft mühevollere Risikoerhebung mittels Fragebogen u. Ä. zu verzichten. Die Selbstbehalte sind den wirtschaftlichen Verhältnissen der Zulieferer angepasst niedrig im Vergleich zu marktüblichen Selbsthalten in diesem Bereich.

Für einige ausländische Zulieferer ist es oft schon schwierig, ausreichende Deckungssummen für Personen- und Sachschäden in ihren lokalen Märkten zu erhalten. Für diese war die Möglichkeit, sich durch den Beitritt gleichzeitig für das eigentliche Produkthaftungsrisiko hohe Deckungssummen einzukaufen, ein zusätzlicher Anreiz für den Beitritt.

Um den administrativen Aufwand für alle Beteiligten gering zu halten, wurde ein Verfahren vereinbart, welches die Ein- und Austritte ebenso einfach gestaltet wie die Prämienabrechnung. Sehr kundenfreundlich ist in diesem Zusammenhang die Regelung für Vorumsätze (wenn der Kunde bereits länger an Krone geliefert hat, ohne bereits dem Rahmenvertrag beigetreten zu sein) sowie die Nachmelde- bzw. Nachhaftungsfrist.

Krone sieht mit dem Beitritt des Zulieferers auch den liefervertraglich geforderten angemessenen Versicherungsschutz als gegeben an. Vielen Zulieferern war nicht bewusst, dass sie mangels angemessenen Versicherungsschutzes eigentlich eine Verletzung des mit Krone geschlossenen Vertrags begehen.

Jeder Versicherungsvertrag zeigt erst im Schadenfall, ob er wirklich passend und hilfreich ist. In Regressfällen reguliert der Versicherer nur, wenn sein zuliefernder Kunde auch haftet – es handelt sich ja um einen Haftpflichtvertrag, der einen Drittanspruch versichert und nicht um eine Art Kaskodeckung.

Die Haftungsfrage wird also immer zum Thema und schafft häufig auch Spannungen bei der Schadenregulierung. Haftpflichtversicherer stellen schnell klar, dass sie entsprechend der Rechtslage regulieren. Kaufmännische Überlegungen der Partner der Zulieferkette sind grundsätzlich irrelevant für die Versicherer. Im Rahmenvertrag sind nun der Anspruchsteller Krone und die potenziell haftpflichtigen Zulieferunternehmen sogar gemeinsam versichert.

Man denkt unwillkürlich an die Konstellation bei Innenansprüchen in der D&O-Versicherung. Insofern hat Funk mit dem Versicherer im Vorfeld abgestimmt, wie eine kundenfreundliche Schadenregulierung, die gleichzeitig die berechtigten Interessen des Haftpflicht-Versicherers berücksichtigt, aussehen sollte.

Seitens Krone fällt die Beurteilung der von Funk gefundenen Versicherungslösung durchweg positiv aus. Hubert Börger, Leiter Finanzen, sagt: „Gemeinsam mit Funk haben wir ein denkbar einfach anzuwendendes und gleichzeitig effektives Konzept gefunden. Zuvor war weder uns noch unseren Zulieferern in aller Gänze bewusst, dass es bei größeren Schadenfällen mangels Versicherungsschutz bei betroffenen Zulieferern zu erheblichen Problemen hätte kommen können, wenn der Schaden deren finanzielle Möglichkeiten überstiegen hätte. Gemeinsam mit Funk haben wir nun aber eine praxisgerechte und unkomplizierte Lösung entwickelt.“

Ihre Experten: Thomas Gaze
t.gaze@funk-gruppe.de
 Ralf Becker
r.becker@funk-gruppe.de

„Fakten müssen in die richtige Story verpackt werden“

Storytelling wird in der Unternehmenskommunikation und im Marketing verstärkt eingesetzt. Funk Forum hat mit dem Marketing-Experten Alexander Christiani darüber gesprochen, wie gute Geschichten funktionieren – und wie Unternehmen sie sinnvoll einsetzen können.

Wie ist eine gute Geschichte aufgebaut?

Aus der Hirnforschung wissen wir, dass spannende Geschichten aus fünf Komponenten bestehen:

- Aus mindestens einer handelnden Person, also dem Hauptakteur.
- Aus einer Aktion, also einer Handlung.
- Die nächste wichtige Komponente, die unser Gehirn fasziniert, sind die Ziele des Handelnden und seine Intention.
- Dramatisch wichtig ist der Konflikt. Es muss eine Herausforderung geben zwischen dem Handelnden und seinem Ziel, sonst ist es für unser Gehirn nicht spannend. Gegen diese Regel wird auf Internetseiten und in Imagebroschüren übrigens ständig verstoßen.
- Als Letztes gilt: Je mehr Details unserem Gehirn in der Geschichte geliefert werden, umso überzeugender die Geschichte.

Haben Sie ein Beispiel für uns?

„Petra ging in den Supermarkt und kaufte eine Bratpfanne.“ Hier hätten wir einen Handelnden und eine Handlung – aber die Story ist noch nicht spannend. Es muss eine Herausforderung geben zwischen dem Handelnden und seinem Ziel. Interessanter wird es, wenn Ziel und Motiv des Handelnden klar sind. Ergänzen wir also: „Sie wollte sich mit ihrer Mutter versöhnen, die im Sterben lag.“

Und dann: „Petras Mutter hatte sich mit ihrer Tochter vor 25 Jahren überworfen und seitdem jeden Versöhnungsversuch von Petra abgelehnt.“ Jetzt haben wir einen dramatischen Konflikt. Wenn wir noch Details ergänzen und sagen: „Petra steht mit klopfendem Herzen und zitterndem Finger an der Eingangstür ihres Elternhauses, bevor sie auf die schwere Messingschelle drückt ...“, dann sind alle Elemente einer guten Geschichte vorhanden!

Wie findet man in einem Unternehmen überhaupt gute, erzählenswerte Geschichten? Schließlich wird in den allermeisten Unternehmen nicht jeden Tag wie bei Apple das Smartphone neu erfunden.



Alexander Christiani ist ein international gefragter Speaker. Auf der Funk Alliance Conference 2015 in Hamburg war er zu Gast mit dem Thema „Storytelling“

Das Wichtigste ist zunächst einmal, dass ein Unternehmen eine überzeugende Markengeschichte erzählt, in der der Kunde zum Helden gemacht wird, den die Marke als Mentor unterstützt.

Denken Sie an Harley Davidson: Das Grundmuster dieser Markengeschichte kann ich natürlich bei jedem Bikertreffen und in jeder Stadt in jedem Land komplett neu erzählen. Das ist unabhängig davon, ob ich jetzt alle zehn Jahre ein neues Harley-Modell auf den Markt bringe. Das ist die erste Antwort auf Ihre Frage.

Die zweite Antwort: Für Unternehmer ist es wichtig, das eigene Auge zu schulen, um gute Geschichten zu entdecken. Ich verwende daher im Vertriebsumfeld und im Verkaufsumfeld oft die Metapher von den „goldenen Story-Nuggets“ in einem riesigen Haufen von Nachrichtenasche.

Müssten Unternehmen nicht vielmehr klare Fakten liefern als Storys?

Es geht gar nicht um ein „Entweder-Oder“. Es geht also nicht um Fakten oder Story, sondern vielmehr darum, Fakten richtig in einer Story zu verpacken. Wie das geht, können Sie zum Beispiel jede Woche im Nachrichtenmagazin Spiegel oder im Focus nachlesen: Die große Mehrheit der Nachrichten dort wird eben in Form von spannenden Geschichten präsentiert.

Gerade viele deutsche Mittelständler haben eine lange Firmenhistorie. Wie lassen sich diese fürs Storytelling nutzen?

Nun, wir Menschen haben den Hang, die Gegenwart zu verstehen, indem wir die Historie betrachten, die zu dieser Gegenwart geführt hat. Meine Ex-Frau zum Beispiel hat bei jedem Treffen mit anderen Ehepaaren im Urlaub ganz schnell gefragt: „Wie habt ihr euch denn kennengelernt?“. Mir war dieses extrovertierte Vorgehen meiner kalifornischen Frau oft nicht geheuer. Doch wenn ich sie darauf ansprach, hat sie gesagt: „Wenn einer zu dir kommt, der Tierfotograf in Afrika ist, fragst du unter Garantie doch auch:

Sag mal, wie sind Sie auf diese Berufsidee gekommen?“ Herkunftsgeschichten haben also ein ganz hohes Maß an Faszination.

Insofern kann ein Unternehmen, das in seiner Herkunftsgeschichte bewiesen hat, dass es für hohe Qualität, für innere Werte in der Führung oder auch für regelmäßige Pionierleistungen und neue Entwicklungen steht, mit dieser Herkunftsgeschichte massiv die Glaubwürdigkeit für die eigenen Produkte und Dienstleistungen erhöhen.



Alexander Christiani (58) ist der kreative Kopf im Team des Instituts für Story-Marketing. Die Presse schätzt ihn als einen der „50 führenden Köpfe im Marketing und Vertrieb in Deutschland“ (acquisa 2004), er wurde zum Trainer des Jahres (2001) gewählt und ist Mitglied im Club 55 der Europäischen Marketing- und Verkaufsexperten, die ihn mehrfach als besten Speaker ausgezeichnet haben.

Funk auf der CeBIT 2016

Funk ist auf der CeBIT 2016 vertreten. Die weltgrößte Messe für digitale Wirtschaft findet vom 14. bis 18. März in Hannover statt. Die Funk-Experten sind in Halle 5 am Stand B28 zu finden. Besucher können sich dort über neue Trends und Tools aus dem Risiko- und Versicherungsmanagement informieren. Unter anderem werden der Cyber-Risk-Check, e-learning@Funk und der Funk Risiko Stresstest vorgestellt.

Mehr Informationen und kostenlose Eintrittskarten für Funk-Kunden gibt es unter: www.funk-gruppe.de/cebit2016





Alexander Funk, Dr. Anja Funk-Münchmeyer, Dr. Frank Hennings, Bernhard Schwanke

Funk verstärkt die Geschäftsleitung

Zu Beginn des neuen Jahres hat Funk die Geschäftsleitung erweitert. Damit reagiert das Unternehmen auf das Wachstum. Funk hat sich seit Jahren kontinuierlich entwickelt und beschäftigt seit Kurzem 1.100 Mitarbeiter. Im Zuge des Wachstums wird auch die Leitung des Unternehmens breiter aufgestellt. Dr. Anja Funk-Münchmeyer, Alexander Funk, Dr. Frank Hennings und Bernhard Schwanke sind mit Wirkung zum 1. Januar 2016 zu Mitgliedern der Geschäftsleitung ernannt worden. „Infolge der positiven Unternehmensentwicklung bedarf es, die Verantwortung auf breitere Schultern zu stellen“, sagt Christoph Bülk, geschäftsführender Gesellschafter. „Alle vier sind seit vielen Jahren für Funk tätig. Wir freuen uns, mit dieser Verstärkung auch für die Kunden eine hohe Kontinuität gewährleisten zu können“, kommentiert Herr Bülk.

Die Erweiterung der Geschäftsleitung bedeutet auch, dass drei Inhaber der fünften Familiengeneration – Frau Dr. Funk-Münchmeyer, Alexander Funk und Bernhard Schwanke – künftig mehr Verantwortung im Unternehmen übernehmen werden.

Herr Schwanke wird sich weiterhin um das Heilwesengeschäft und dessen Entwicklung bei Funk kümmern. Darüber hinaus wird Herr Schwanke auch außerhalb des Heilwesengeschäfts vertriebliche Verantwortung für Funk übernehmen. Frau Dr. Funk-Münchmeyer verantwortet die Unternehmenskommunikation inklusive Marke und Marketing. Herr Funk verantwortet IT und Prozesse sowie Projektmanagement. Herrn Dr. Hennings obliegt die Leitung der Bereiche Recht und Personal.

Dietmar Kalisch neu in Geschäftsführung der Funk-BBT GmbH

Per 01.01.2016 wird Dietmar Kalisch (39) zum Geschäftsführer der Funk-BBT GmbH berufen. Gemeinsam mit Co-Geschäftsführerin und Kollegin Silvana Sand wird er die Funk-Tochter leiten. Herr Kalisch wird damit Nachfolger von Christine Seiler, die sich künftig auf ihre Aufgaben als Geschäftsführerin der BauSecura Versicherungsmakler GmbH, einer Gemeinschaftsfirma von Funk und Aareon AG, und als Leiterin des Funk Immobilienteams konzentrieren wird.

Weitere Geschäftsführer der Funk-BBT GmbH bleiben der BBT-Geschäftsführer Hartmut Heidenreich sowie der geschäftsführende Gesellschafter der Funk Gruppe Claudius Jochheim.

Claudius Jochheim, geschäftsführender Gesellschafter von Funk, kommentiert die Personalie: „Wir freuen uns sehr, einen erfahrenen Funkianer in diese strategisch bedeutsame Position berufen zu können. Herr Kalisch hat seine umfassende Versicherungs-Expertise vielfach unter Beweis gestellt und wird in der neuen Position wichtige Impulse setzen.“



Dietmar Kalisch



Silvana Sand

Risikotrends mit Hafenpanorama

Das „XVI. Symposium zur ökonomischen Analyse der Unternehmung“ gehörte in 2015 zu den wichtigsten Experten-Treffs zum Thema Risikomanagement. Die Räumlichkeiten der Hamburg School of Business Administration (HSBA) boten die Bühne für den dreitägigen Gedankenaustausch auf hohem wissenschaftlichen Niveau. Kernthema war Risikomanagement im Business. Hendrik F. Löffler, Vorstandsvorsitzender der Funk Stiftung, lieferte am ersten Tag die Key-Note mit dem Titel: „Risikomanagement im deutschen Mittelstand: Führungssystem oder Papiertiger?“



Hendrik F. Löffler, Foto: Jana Tolle

Anlässlich der Veranstaltung lud die Funk Stiftung als Sponsor zum abendlichen Get-together ein. Dieses fand bei spätsommerlichen Temperaturen mit bestem Blick auf den Hamburger Hafen in der 20. Etage des Atlantic-Hauses statt.

Hendrik F. Löffler über das Engagement der Stiftung: „Die Abendveranstaltung ist ein idealer Rahmen, um die anspruchsvollen Themen der Tagung in lockerer Atmosphäre zu vertiefen. Für die Funk Stiftung ist es zudem eine Gelegenheit, uns weiter zu vernetzen – nicht nur mit der Wirtschaft, sondern auch mit wissenschaftlichen Vertretern.“

Professor Dr. Peter Maaß (Universität St. Gallen und außerdem Mitglied des Funk Stiftungsrats) hielt einen kurzweiligen Dinnervortrag zum Thema: „Risk Tomorrow: Mega-Trends, Alltagswelten, Zukunftsmärkte“.

In dem Vortrag zeichnete Professor Dr. Maaß ein beeindruckendes Bild der Herausforderungen, vor denen das Risikomanagement angesichts von Trends wie Globalisierung, Industrie 4.0 oder Digitalisierung steht. Nach einhelliger Ansicht der Gäste des Abends ein erhellender Vortrag, der über die Tagung hinaus inspirieren wird!

An advertisement for the 'Meilenstein Innovationspreis' (Milestone Innovation Prize). The central image shows a large blue sphere standing out among a field of smaller white spheres. The text 'Herausragen!' (Stand out!) is written in blue, slanted letters across the spheres. Below the image, the text reads 'MEILENSTEIN INNOVATIONSPREIS FUNK STIFTUNG in Zusammenarbeit mit dem DVS Deutscher Versicherungs-Schutzverband e. V.'. In the top right corner, the website addresses 'FUNK-STIFTUNG.ORG' and 'DVS-SCHUTZVERBAND.DE' are listed. At the bottom left is the Funk Stiftung logo, and at the bottom right, a call to action: 'Jetzt innovative Impulse setzen und bis zum 30. April 2016 bewerben!' (Now set innovative impulses and apply by April 30, 2016!).

Mit dem Smartphone in der Wohnhöhle

Smartphones sind allgegenwärtig – und verändern auch die Meetingkultur. Forum-Kolumnist Roland Tichy geht der Frage nach, warum wir eigentlich noch konferieren und nicht einfach nur noch WhatsApp-Nachrichten verschicken.

Vor langer, langer Zeit, also etwa so vor 10 Jahren, was im Digitalzeitalter ungefähr so lange bedeutet wie früher 70 Jahre, damals also, da konnte gelegentlich ein Mitarbeiter in einer Sitzung Respekt erlangen, wenn er in dieses fragende Schweigen hinein sagte: „Ich habe die Antwort“. Meist streckte er dabei triumphierend ein Handy in die Höhe; das war ein Early Adopter, ein First Mover. Er war schon smart drauf mit dem Mobile, das für uns noch ein Handy war und kein Smartphone. Er wusste über alles schon Bescheid, während unsereins noch darüber grübelte, wo man es nachschlagen könnte. Heute dagegen gibt es kein Unwissen mehr.

Es war eine Zeit, da standen viele noch auf, wenn der Chef kam. Heute legen sie ihr Smartphone auf den Tisch und sagen „Hi“. Bei weniger Wichtigen legen sie ihr Smartphone nicht hin, sondern linsen kurz über den Bildschirm: „Kein Alpha-Wolf“, sagt das.

Wie ist es mit Ihnen? Wie werden Sie begrüßt? Da wir alle informell sind, kriege ich jedenfalls häufig einen harten Schlag hinten an den Schädel: Bei Umarmungen ist es das Smartphone in den Händen der Umarmerin, das sie nicht weglegt. Dauert zu lange.

In der Konferenz: Der Kampf ums WLAN

Wer heute eine Konferenz leitet, kämpft nicht mehr gegen den Sauerstoffmangel in der Luft, sondern gegen das schlechte WLAN. „Hast du ein Passwort?“ Wer durch die Agenda nicht direkt angesprochen ist, schnarchte früher, was gefährlich war. Heute surft er, was lediglich Desinteresse bedeutet. Manche haben eine seltsame gebückte Körperhaltung, etwas vom Tisch abgerückt. Sie stützen ihre Arme auf den Knien ab und halten das Smartphone unter die Tischplatte, scheinbar aus dem Blick des Vorsitzenden. Es ist eine unentschiedene Haltung: Offener Widerstand wird noch nicht gewagt, aber der Putsch schon vorbereitet.

Der wirkliche Chef spielt mit und straft nicht mehr durch Blick oder Abmahnung, sondern durch den Griff zu seinem Smartphone, falls ein Vortrag nicht den Erwartungen entspricht. Die Steigerung ist ein fröhliches Lächeln dabei; man hat sich ausgeklinkt in schönere Gefilde. Wenn der Chef mitten im Gespräch oder Vortrag zum Smartphone greift, ist es Zeit, blass zu werden. 10 Quadratzentimeter Bildschirm sind offensichtlich wichtiger als 1,5 Zentner Mensch. Ein ironisches Lächeln dabei ist der Todesstoß: Prüft man schon die Dauer der Betriebszugehörigkeit für die kommende Abfindungsverhandlung?

Früher Statussymbol, heute eine Seuche

Früher war ein Smartphone ein Statussymbol. Heute ist es eine Seuche. In einem Berliner Start-up (OK, es war eigentlich in Hamburg, aber das klingt nicht so hip wie „Börlin“) hat der Chef als Einziger ein angebundenes Telefon. Früher war das Standard. Heute ist Opas Schnurtelefon das neue Statussymbol: Seht her, ich darf noch richtig SPRECHEN am Telefon und nicht wie ihr nur stumme WhatsApp-Nachrichten versenden. Die einzige Frage ist: Warum konferieren wir noch? Wir haben doch längst alles, Smartphones. Aber der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Deswegen lieben wir Höhlen, obwohl wir längst in lichtdurchfluteten Lofts wohnen. Und nur deswegen gehen wir noch in Sitzungen. Bis uns das Smartphone vom Gerede erlöst, obwohl wir rein körperlich noch da sind.



Roland Tichy (59) gehört zu Deutschlands prominentesten Journalisten und besten Kennern der hiesigen Wirtschaft.

Er war langjähriger Chefredakteur der Magazine Impulse, Euro und Wirtschaftswoche.

Heute ist er als freier Journalist tätig – und als Kolumnist für diese Ausgabe des Funk Forum.

Tichy ist Vorsitzender der Ludwig-Erhard-Stiftung und betreibt sein Online-Magazin „Tichys Einblick“.

Veranstungskalender

Februar – Mai 2016

Veranstaltungen

- 7. März** Damoklesschwert Insolvenzanfechtung –
Hintergründe, Abwehrstrategien und Risikoabdeckung, Freiburg
- 21. April** Arbeitskreis „Risikomanagement in Energieversorgungsunternehmen“,
Bremen
- 28. April** Risiko Insolvenzanfechtung –
Hintergründe, Abwehrstrategien und Risikoabdeckung, Stuttgart
- 3./4. Mai** Best Practice-Seminar Risikomanagement, Hamburg

>> Ihre Ansprechpartnerin: Ulrike Meyer, u.meyer@funk-gruppe.de

Webinare

- 16. Februar/
18. Mai** Funk BU-Check: Der Mehrwert einer IT-gestützten
Betriebsunterbrechungsanalyse
- 1. März** Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser:
Aufbau von IKS und Compliance-Systemen
- 9. März/10. Mai** Business Continuity Management: Was tun im Notfall?
- 22. März** Produktvorstellung: e-learning@Funk –
Web Based Training zur Produkthaftung
- 12. April** Cyberrisiken im Fokus: Wie der virtuellen Gefahr zu begegnen ist

>> Ihr Ansprechpartner: Max von Bohlen, m.vonbohlen@funk-gruppe.de



Veranstungskalender und Anmeldung unter: www.funk-gruppe.de/veranstaltungen



FUNK-GRUPPE.COM

Arezzo | Basel | Berlin | Bern | Bielefeld | Breslau | Budapest | Bukarest | Dresden | Düsseldorf | Eisenstadt
Erfurt | Frankfurt | Freiburg | Hamburg | Hannover | Köln | Leipzig | Luzern | Mailand | München
Nürnberg | Posen | Regensburg | Salzburg | St. Gallen | Stuttgart | Temeswar | Valenza | Warschau | Wien | Zürich