Ausgabe Juni 2017

FUNK FORUM

VORSORGE

Schlüsselpersonen richtig absichern

Seite 30

VERSICHERUNGSMANAGEMENT

Wenn Industrieanlagen umziehen

Seite 36

GEFAHR GEBANNT

Erfolgsfaktor Risikomanagement

Seite 26

FUNK FORUM IN NEUEM GLANZ

Dr. Anja Funk-Münchmeyer
Leitung Unternehmenskommunikation

Diese Ausgabe des Funk Forums erstrahlt in neuem Glanz: Wir haben unser Kundenmagazin einem gründlichen Frühjahrsputz unterzogen und das Layout des Heftes überarbeitet. Wir möchten damit frischer, zeitgemäßer und vor allem übersichtlicher werden.

In unserem neu gestalteten Inhaltsverzeichnis finden Sie die für Sie interessanten Themen künftig noch schneller. Auch haben wir die einzelnen Rubriken farblich voneinander unterschieden, um so eine schnellere Orientierung im Heft zu ermöglichen.

Neu ist auch die Karikatur am Ende des Heftes in der Rubrik „Funk-Zeichen“ auf Seite 38. Wir freuen uns, dafür Dirk Meissner als Zeichner gewonnen zu haben. Dirk Meissner ist vielen von Ihnen sicher bekannt als Karikaturist für den Wirtschaftsteil der „Süddeutschen Zeitung“ („Meissners Strategen“).

Was bei allen Neuigkeiten auch in Zukunft unverändert bleibt, ist unser Anspruch, Ihnen einen ebenso anregenden wie informativen Mix an Themen zu präsentieren.

Wie gefällt Ihnen das neue Funk Forum? Ich bin sehr interessiert an Ihrer Meinung und freue mich auf Ihre Mail an a.funk@funk-gruppe.de.

Herzliche Grüße

Ihre

Dr. Anja Funk-Münchmeyer

PS: Seit Kurzem finden Sie Funk auch auf Twitter. Folgen Sie uns unter @Funk_Gruppe!

Die beste Empfehlung. Funk.

TITELTHEMA DIESER AUSGABE:

RISIKOMANAGEMENT **ALS ERFOLGSFAKTOR**

Immer mehr Unternehmen betrachten Risikomanagement nicht als lästige Pflichtübung, sondern nutzen es für die Unternehmenssteuerung. Aber wie geht das eigentlich?

Mehr dazu ab Seite 26.

FUNK NEWS

6 Funk erleben: neue Imagebroschüre und Microsite

7 Funk als Mitherausgeber von „Insurance & Innovation 2017“

8 Thomas Wang neu in der Funk Geschäftsleitung

8 Funk zwitschert jetzt auf Twitter

10 75. Geburtstag: Funk-Gesellschafter Dr. Dieter Schwanke im Interview

12 Die Trends der Versicherungsbranche aus erster Hand – Funk veranstaltet „Innovation Lab“ in Frankfurt

14 Wissenschaft trifft Wirtschaft – erstes Hamburger Risikomanagement-Forum

RISIKEN UND LÖSUNGEN

16 Herausforderung Haftpflicht – Absicherung von Krankenhäusern und Kliniken

19 Errichtung von Windkraftanlagen: Versicherungsschutz für Kransysteme

22 proMIT – Versicherungen vergleichen im Intranet

26 Risikomanagement als Erfolgsfaktor

28 Kooperationen im Risikomanagement – Funk Stiftung fördert aktuelle Studie

30 Key-Person-Absicherung: Schutz für Schlüsselpersonen

INTERVIEW

32 Interview mit Yorck Hillegaart: „Liebgewonnene Routinen werden morgen keinen Bestand mehr haben“

INTERNATIONAL

36 Ein zweites Leben für Industrieanlagen

HORIZONT

38 Compliance-Interview mit Dr. Kathrin Niewiarra: „Der Mensch spielt die zentrale Rolle“

40 Veranstaltungen und Webinare

42 Karikatur Funk-Zeichen

42 Impressum

FUNK **NEWS**

1 Funk ist crossmedial

FUNK ERLEBEN: NEUE IMAGEBROSCHÜRE UND MICROSITE

„Werte für die Zukunft bewahren“ ist der Titel der neu aufgelegten Imagebroschüre von Funk. Auf insgesamt 42 Seiten nimmt sie den Leser mit auf eine Entdeckungsreise über Werte, Haltung und Kompetenzfelder von Funk. Dr. Anja Funk-Münchmeyer erläutert: „Mit der neuen Imagebroschüre möchten wir den Lesern einen authentischen Einblick in unser Unternehmen geben.“

Der historische Original-Aktenkoffer, mit dem Leberecht Funk aus der zweiten Funk Generation bereits seine Geschäfte tätigte, kann viele Geschichten erzählen. Als Symbol für die Werte von Funk schlägt er die Brücke vom Traditionsunternehmen zum modernen Systemhaus für Risikolösungen und verdeutlicht, dass die gewachsenen Werte damals wie heute zentral für Funk sind – auch und gerade im digitalen Zeitalter. Es geht also um die Werte von Funk, gleichermaßen aber auch um die Werte der Kunden, deren Zukunftssicherung den Kern des Anspruchs darstellt, ihnen die beste Empfehlung auszusprechen.

„Um unsere crossmediale Präsenz zu verstärken, entführen wir den Leser direkt aus der Print-Broschüre in unsere Online-Welt“, so Dr. Anja Funk-Münchmeyer. Die Funk-Imagebroschüre hört daher nicht mit der letzten Seite auf. Unter die-beste-empfehlung.com erfährt der Leser, was *Die beste Empfehlung* konkret bedeutet. Kundenzitate und Praxisbeispiele geben einen unmittelbaren Einblick in die Zusammenarbeit mit Funk und ergänzen damit auch die Website der Funk Gruppe.

Klicken Sie rein unter
die-beste-empfehlung.com

Jetzt auch in Englisch verfügbar:
the-best-recommendation.com

FUNK ALS MITHERAUSGEBER VON „INSURANCE & INNOVATION 2017“

Zum zweiten Mal in Folge ist Funk Mitherausgeber des Jahrbuchs „Insurance & Innovation“. Das bekannte Sammelwerk der Versicherungswirtschaft ist ab sofort im Handel erhältlich.

Den Leser erwarten im neu erschienenen Sammelband „Insurance & Innovation 2017“ innovative Erfolgskonzepte, methodische Tipps und praktische Anregungen von Experten aus der Versicherungsbranche. Wie ein Leitthema zieht sich die Digitalisierung durch das Buch und wird in ihren verschiedenen Facetten beleuchtet – Big Data, Risk-Analytics-Plattformen, Smart Home und Blockchain-Technologien sind einige der Stichworte.

Insgesamt umfasst das Werk 18 wissenschaftliche Fachbeiträge, verfasst von 25 Versicherungsexperten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Industrie. Funk engagiert sich in diesem Jahr zum zweiten Mal als Mitherausgeber. Dr. Anja Funk-Münchmeyer, Mitglied der Funk Geschäftsleitung, kommentiert: „Wir freuen uns sehr, auch in diesem Jahr mit facettenreichen Innovations-Themen einen Beitrag zu diesem herausragenden Projekt zu leisten und so die Innovationskraft der Branche zu unterstreichen.“

Die Funk Beiträge umfassen dabei eine Standortbestimmung für die Versicherbarkeit des Cyberrisikos, den effektiven Einsatz von Working Capital Management sowie die Entwicklung einer innovativen Versicherungsdeckung für Industrieverlagerungen – verfasst von den Funk Experten Sebastian Kentenich, Leiter Kreditversicherungen, Dr. Alexander Skorna, Business Development Manager, und Michael Winte, Cyber-Risk-Experte.

Seit 2011 verlegen die Innovationsexperten Axel Liebetrau und Dr. Andreas Eckstein das jährliche Kompendium mit Fachaufsätzen von Autoren der Versicherungswirtschaft. Sie sagen über das Engagement von Funk: „Die Kooperation mit Funk ist ein großer Mehrwert für das Buch. Da Funk die Impulse vom Markt bekommt und hieraus kundenspezifische Lösungen entwickelt, erhöht die Mitherausgeberschaft die praktische Relevanz des Buches enorm. Mit dieser Expertise werden Zukunftsfelder der Industrie-Versicherung aufgedeckt und Versicherungsverantwortlichen und Risikomanagern aus Wirtschafts- und Industrieunternehmen innovative Methoden und Best Practices aufgezeigt, die sie im täglichen Handeln nutzen können.“

Mehr zu den Artikeln der Funk Autoren finden Sie auch im Themenblog auf der Funk Website zum Download.

funk-gruppe.de/themenblog

Hier können Sie das Buch bestellen:
https://goo.gl/Bxycyy

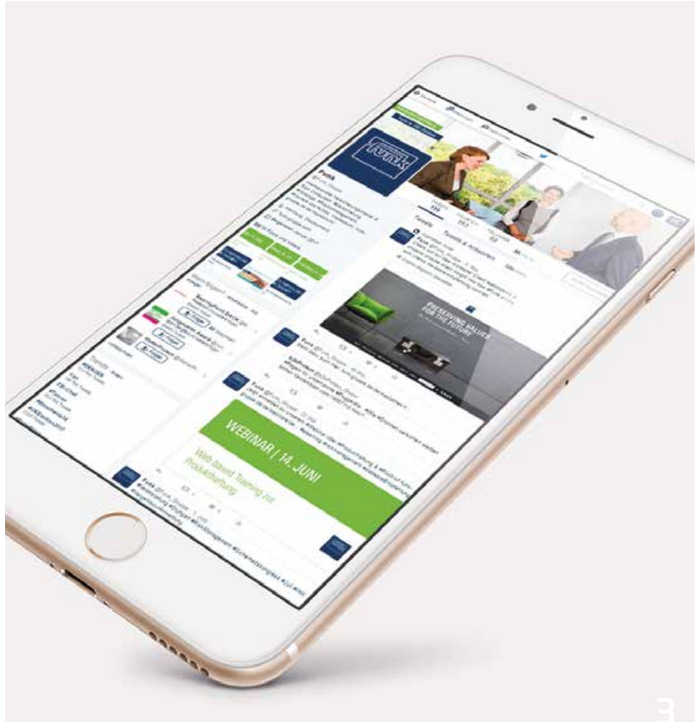
THOMAS WANG NEU IN DER FUNK GESCHÄFTSLEITUNG

Thomas Wang (45) verstärkt zum 1. April 2017 die Geschäftsleitung von Funk. In dieser Funktion verantwortet er schwerpunktmäßig die Funk Interessen in Österreich, CEE und Asien sowie spezifische internationale Projekte.

Thomas Wang ist seit mehr als 20 Jahren für Funk tätig. Seine berufliche Laufbahn startete er 1996 als Assistent der Funk Geschäftsführung. Nach seiner Tätigkeit im Vertrieb und in der Betreuung für internationale Key Accounts sowie als Funk Qualitätsbeauftragter übernahm er 2000 als Leiter Risk Consulting den Ausbau des Risikomanagements bei Funk. 2002 wechselte er als Geschäftsführer zur österreichischen Funk Tochter, Funk International Austria GmbH, und entwickelte diese zu einer führenden Marktposition im Industriegeschäft in Österreich. 2012 wurde Thomas Wang Mitgesellschafter der Funk International Austria.

Christoph Bülk, Geschäftsführender Gesellschafter bei Funk, über die Ernennung: „Wir freuen uns, mit Herrn Wang eine Führungspersönlichkeit in unserer Geschäftsleitung zu begrüßen, die sich durch langjährige Zugehörigkeit und internationale Erfahrung auszeichnet."

2 Thomas Wang ist neu in der Funk Geschäftsleitung



3 Das Twitter-Profil von Funk bietet aktuelle Informationen in 140 Zeichen

#DIEBESTEEMPFEHLUNG – FUNK ZWITSCHERT JETZT AUF TWITTER

Der Papst hat einen. Die Elbphilharmonie hat einen. Und viele Unternehmen ebenfalls: Gemeint ist ein eigener Twitter-Kanal, über den man mit seinen Followern kommuniziert. Kurz, knapp und digital. Auch Funk zwitschert seit Kurzem auf der Plattform mit dem blauen Vogel. Damit erweitert Funk die Social-Media-Präsenz: Nach Xing, LinkedIn und Kununu ist das der vierte Kanal.

Neben Hinweisen zu Kundenveranstaltungen, Webinaren und Unternehmensinfos wird Funk auf Twitter Neuigkeiten aus dem Themen-Blog veröffentlichen – immer auf den Punkt. Denn alle Nachrichten haben eine maximale Länge von 140 Zeichen und sind damit schnell zu erfassen. Twitter-Nutzer, die Funk folgen, wissen so als Erste, ob noch Plätze für eine Veranstaltung frei sind, eine interessante Stelle ausgeschrieben ist oder die Funk-Experten einen aktuellen Beitrag aus den Bereichen Versicherungsmanagement, Vorsorge, Risikomanagement, Karriere, International oder Mittelstand verfasst haben.

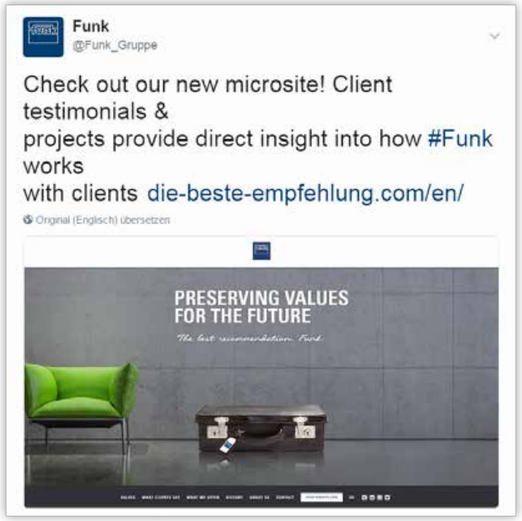
Dr. Anja Funk-Münchmeyer, Leiterin Unternehmenskommunikation, erläutert: „Mit Twitter haben wir einen weiteren geeigneten Kanal gefunden, unsere Expertise in den Bereichen Versicherungsmanagement, Vorsorgethemen und Risikomanagement zu zeigen. Für Kunden ist dies die ideale Plattform, um über alle für sie relevanten Themen auf dem Laufenden zu sein. Zudem können interessierte Twitter-Nutzer einen Blick hinter die Kulissen von Funk werfen, wenn live von einer Veranstaltung berichtet wird oder Funk einen bildhaften Einblick in den Unternehmensalltag gewährt."

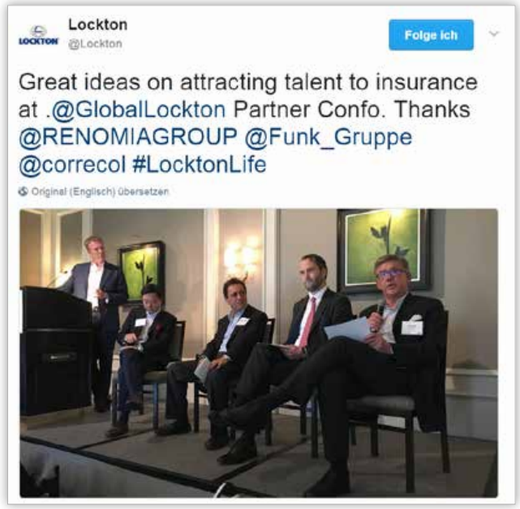
Weltweit nutzen rund 320 Millionen Menschen Twitter. In Deutschland sind es 12 Millionen, die regelmäßig tweeten. Sie alle verwenden dabei das Zeichen links von der Enter-Taste: Die Raute fristete vorher eher ein Schattendasein, mit Twitter wurde sie so berühmt wie nie zuvor. #BereitWieNie (Mercedes), #ImPerfect (Esprit) oder #allin (adidas) – der sogenannte Hashtag hat mittlerweile sogar den Sprung in Werbekampagnen geschafft. Mit ihm können Tweets zu bestimmten Meldungen und Diskussionen zugeordnet und gefunden werden.

In diesem Sinne: #diebesteEmpfehlung – folgen Sie uns auf Twitter unter @Funk_Gruppe. Auch @FunkAustria und @FunkSchweiz sind bereits auf Twitter aktiv.

Sie sind nicht auf Twitter angemeldet? Auch ohne Registrierung können Sie unter twitter.com/Funk_Gruppe einen Blick auf unser Profil werfen.

Funk auf Twitter:
twitter.com/Funk_Gruppe





„EINEN AUFTRAG ZU GEWINNEN HEISST, **AUCH DEN MENSCHEN FÜR SICH ZU GEWINNEN.“**

Dr. Dieter Schwanke im Interview

Ohne ihn wäre Funk nicht, was es heute ist: Dr. Dieter Schwanke hat das Unternehmen maßgeblich geprägt und seit den 70er-Jahren das nachhaltige Wachstum vorangetrieben. Dabei hat er zahlreiche Kunden gewonnen, mit denen Funk noch immer eine enge Beziehung pflegt. Heute agiert Dr. Schwanke in beratender Funktion für das Unternehmen. Anlässlich seines 75. Geburtstags am 26. April dieses Jahres sprach Funk Forum mit ihm über die Meilensteine seines beruflichen Wirkens.

Lieber Herr Dr. Schwanke, Sie haben Ihre juristische Ausbildung mit dem 2. Staatsexamen bereits mit 26 Jahren abgeschlossen und wurden als Rechtsanwalt zugelassen. Wie kam es, dass Sie dann Versicherungsmakler geworden sind?
Das war reiner Zufall: In meiner Ausbildungszeit als Referendar habe ich immer mehrere Jobs nebeneinander gehabt: Assistent am Seminar für Handelsrecht der Uni Hamburg, Verfassen meiner Doktorarbeit, Leitung eines Repetitoriums für examensnahe Studenten etc. Multitasking sozusagen, vor allem auch, um Geld zu verdienen. Und ich habe in einem RA-Büro gearbeitet. Da blätterte ich abends im „Hamburger Abendblatt“ und entdeckte folgende Stellenanzeige: Der damals größte deutsche Versicherungsmakler Jauch & Hübener suchte einen Transportversicherungskaufmann mit englischen Sprachkenntnissen. Nichtsahnend habe ich mich darauf beworben! Im Vorstellungsgespräch wurde mir von dem zuständigen Geschäftsleitungs-Mitglied sehr deutlich gemacht, dass ich vom Versicherungswesen und erst recht vom Maklergeschäft überhaupt keine Ahnung hätte – woher auch?

Aber man hat mich dennoch genommen. O-Ton meines Gesprächspartners, auch ein Jurist: „Mir ging es übrigens vor zehn Jahren auch nicht anders.“ Ich wollte einfach mal was anderes als Jura machen, zum Beispiel etwas Kaufmännisches und das hat ja dann auch geklappt.

Fiel es Ihnen denn leicht, sich in die neue Aufgabe einzuarbeiten?
Ja, denn die Aufgaben des Versicherungsmaklers haben mich von Anfang an fasziniert: die vielfältige Vertragsgestaltung, der persönliche Einsatz für den Kunden, die Optimierung der von den Versicherern angebotenen Produkte und vieles mehr. Hier konnte man etwas gestalten und das war mein Antrieb. Und als Jurist hat man dafür gute Voraussetzungen. Man hat gelernt, planmäßig und geordnet vorzugehen.
Ich wollte immer etwas bewegen, etwas Fertiges hat mich nie interessiert.
Es gibt ein arabisches Sprichwort, welches ich in dem Zusammenhang gern zitiere: „Die Menschheit ist in drei Gruppen unterteilt: Es gibt die, die nicht zu bewegen sind. Es gibt die, die sich bewegen lassen. Und drittens gibt es jene, die etwas bewegen.“

Ein paar Jahre später, 1971, gingen Sie zu Funk. Wenn Sie auf diese Zeit zurückblicken – was hat das Unternehmen damals ausgemacht?
Funk war damals natürlich viel kleiner als heute. Fachlich war der Ruf aber schon damals ausgezeichnet. Ich weiß noch, wie ich mit einer Transportpolice zu einem Versicherer geschickt wurde. Der zuständige Herr aufseiten des Versicherers sagte mir: „Diese 17 Seiten muss ich mir gar nicht durchlesen. Wenn das von Funk kommt, dann ist das schrankfertig!“ Als ich das meinem damaligen Chef Ulrich Funk berichtete, sagte der nur: „So ist das eben bei uns.“

Sie haben sehr viele Kunden für Funk gewonnen – wie sind Sie dabei vorgegangen?
Indem ich die Akquise systematisiert und in dem Zuge die „Direktion Vertrieb“ – also die heutige Key Account Division – aufgebaut habe. Wir haben dabei nicht mehr nur für einzelne Kunden passgenaue Versicherungskonzepte entwickelt, sondern auch in Branchen gedacht.

Wir wurden mit diesen Ideen dann auch häufig auf die Verbandstreffen eingeladen und konnten uns und unsere Konzepte vorstellen. Im Übrigen ist Akquise natürlich auch viel Fleißarbeit: In meiner Anfangszeit bei Funk als Leiter des damals kleinen „Büros Hamburg“ – heute die Niederlassung Hamburg – sind wir viel von Kunde zu Kunde gefahren. Wenn wir dann unterwegs einen hohen rauchenden Schornstein sahen, sind wir einfach auf den Hof gefahren, auch ohne vorher abgestimmten Termin. Das wurde dann die „Schornstein-Rauch-Methode“ und manche Kollegen haben damit ebenfalls Erfolg gehabt. Das war etwas mühsam, aber vor allem lernt man daraus, innere Widerstände zu überwinden.

Wer Sie kennt, weiß, wie wichtig Ihnen das gute Verhältnis zu Menschen ist. Welche Rolle hat das bei der Arbeit gespielt?
Es stimmt, ich bin schon immer gern auf Menschen zugegangen. Und das persönliche Vertrauensverhältnis zwischen Geschäftspartnern war für mich immer sehr wichtig. Wenn es möglich war, habe ich Kunden zum Beispiel persönlich vom Flughafen abgeholt. Die merken dann: Wenn der Chef der Firma sich so engagiert, dann wird man sich bei Funk sicher auch um alle anderen Dinge gut kümmern. Für mich war immer klar, dass man einen Auftrag nur dann gewinnen kann, wenn man auch den Menschen für sich gewinnt.

Und das alles gilt erst recht im Verhältnis zu den eigenen Mitarbeitern. Hierarchische Prinzipien habe ich nie gemocht. Zu mir konnte jeder jederzeit kommen mit seinen Problemen oder gar Sorgen. Wir bei Funk sind eine große Familie. Da muss man zuhören können, helfen, wenn es nottut, Fehler gemeinsam beseitigen und Rechthaberei vermeiden.

Eine Akquise kann sicher auch mal länger dauern, oder?
Oh, ja! Die längste dauerte bei mir mehr als drei Jahrzehnte: Vor 35 Jahren hatte ich ein Gespräch bei einem bayrischen Verband, für den wir gern tätig werden wollten. Der war aber traditionell schon immer bei einem bestimmten Versicherer, daher sind wir nicht an ihn rangekommen. Den Kontakt zum Chef dieses Verbandes habe ich jedoch nie abreißen lassen. Dieser Verband hat dann aber kürzlich neu ausgeschrieben. Wir haben uns mit einem tollen Konzept beworben und gewonnen. Ein schönes Gefühl.

Rückblickend, was macht den Beruf des Versicherungsmaklers so spannend?
Im kaufmännischen Bereich gibt es kaum einen abwechslungsreicheren Beruf. Wo sonst hat man es mit dieser Bandbreite wirtschaftlichen Geschehens zu tun? Wir sind in erster Linie Makler der Industrie – hier vor allem der Familienunternehmer mit ihren weltweiten Aktivitäten und Anlageobjekten – national und international –, aber wir arbeiten auch für große Rechtsanwaltsbüros, für den Berufsstand der deutschen Notare, Verbände der freien Berufe, Handelsunternehmen, Krankenhauskonzerne, für ärztliche Berufsverbände und ihre Mitglieder, Wohnungsbauunternehmen und vieles mehr. Für jeden Menschen, der etwas plietsch ist, bietet dieser Beruf tolle Möglichkeiten.

Dies hat auch mein Sohn Bernhard erkannt und ist als junger RA vor Jahren ohne väterlichen Zwang in meine Fußstapfen getreten. Das ist ja keineswegs selbstverständlich. Darüber freue ich mich sehr. Ende dieses Jahres wird er meinen gesamten Geschäftsanteil an Funk übernommen haben und als aktives Mitglied der sechsten Inhabergeneration weiter für unser Haus tätig sein. Im Übrigen bin ich stolz darauf, zwei geschäftsführende Gesellschafter, im Laufe der Jahre mehrere amtierende und frühere Bereichsleiter und weitere Mitarbeiter für Funk begeistert zu haben, ohne die unsere Firmengruppe nicht den heutigen Rang im Markt erreicht hätte. Auch freut es mich sehr, dass mehrere von mir initiierte Tochterfirmen und Niederlassungen zum heutigen Erfolg von Funk beitragen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft von Funk?
Dass wir unsere Position als einer der bedeutendsten europäischen Makler weltweit ausbauen. Das geht nur durch beständiges, planmäßiges Wachstum. Dabei muss Funk bei aller Größe bescheiden bleiben, das fordert schon die hanseatische Zurückhaltung. Unsere Mitarbeiter müssen weiterhin „brennen“ für unsere Firma und unsere Kunden. Denn nur so können wir die objektiv beste Dienstleistung für unsere Kunden bieten, die uns ja dafür bezahlen. Denken Sie an unseren Slogan: „Die beste Empfehlung. Funk.“

ZUR PERSON

Dr. Dieter Schwanke, Jahrgang 1942, begann seine Laufbahn bei Funk 1971, damals als Leiter des „Büros Hamburg“ (spätere Niederlassung Hamburg). Wenig später wurde er Geschäftsführer und 1977 dann geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. Sein Tätigkeitsbereich innerhalb der Geschäftsführung war in erster Linie die Leitung der Akquisition als Vertriebschef und damit auch der Ausbau des Niederlassungs-Netzes in Deutschland. Außerdem leitete Dr. Schwanke viele Jahre die Bereiche Haftpflicht und Sach-Versicherung.

DIE TRENDS DER VERSICHERUNGSBRANCHE AUS ERSTER HAND

Funk veranstaltet „Innovation Lab“ in Frankfurt

Welche Trends und Innovationen sind in der Versicherungswirtschaft zu erwarten? Wie verändert sich die Risikolandschaft für Unternehmen? Um diese Fragen zu beleuchten, hatte Funk zum „Innovation Lab“ nach Frankfurt eingeladen.

Die Digitalisierung forciert das Tempo der Wirtschaft. Nahezu alle Branchen sind betroffen. Auch in der Versicherungswirtschaft gibt es neue Entwicklungen und Produkte.

Für eine Standortbestimmung hatte Funk für Donnerstag, den 23. März 2017, zu einer Kundenveranstaltung – dem „Funk Innovation Lab“ – nach Frankfurt eingeladen.

„Mit unserer Veranstaltung ‚Funk Innovation Lab‘ wollen wir Perspektiven für neue Versicherungslösungen aufzeigen und einen Einblick hinter die Kulissen aktueller Entwicklungen der Versicherungswirtschaft geben“, sagte Dr. Anja Funk-Münchmeyer, Mitglied der Funk Geschäftsleitung, in ihrem Eingangs-Statement. „Für unsere Kunden sind wir seit jeher am Puls aktueller Entwicklungen des Versicherungsmarktes, um dessen Möglichkeiten für unsere Kunden voll auszuschöpfen. Insbesondere durch die Digitalisierung und deren Auswirkungen auf Risiken ist auch der Versicherungsmarkt mit innovativen Produkten gefordert.“

Gastredner und Innovationsexperte Axel Liebetrau sprach in seinem Vortrag über „Die neuen Spielregeln im Business“. „Wir müssen Unternehmen zu einem Ort für Experimente machen, um Neues zu erproben und um für die Märkte der Zukunft fit zu sein“, meinte Axel Liebetrau.

Dr. Andreas Eckstein (Hannover Rück SE) richtete den Blick in seinem Vortrag in Richtung Silicon Valley – mithin die Region, in der die Schlagzahl für die Digitalisierung vorgegeben wird. Dr. Eckstein stellte zu dem häufig zitierten Schlagwort „Big Data“ fest: „In der Tat herrscht kein Mangel an Daten – es werden aber die Geschäftsmodelle sein, die über den künftigen Nutzen für den Kunden entscheiden.“

Wie sich ein innovatives Versicherungskonzept in der Praxis gestaltet und welchen Mehrwert es bietet, zeigte Thomas Keist (Swiss Re Corporate Solutions) anhand des Swiss-Re-Konzeptes „Growthsurance“. Thomas Keist erläuterte: „Growthsurance ist ein neuer Denkansatz. Von diesem ausgehend haben wir Lösungen entwickelt, mit denen sich unternehmerisches Wachstum und Erlösmodelle absichern lassen, beispielsweise als Bilanzschutz. Wir passen das Angebot den sich wandelnden Bedürfnissen der Kunden an. Entsprechend heißt Innovation für uns ganz wesentlich: hochindividualisierte, problemlösende Produkte anzubieten und einige davon auch mit Funk zusammen marktgängig weiterzuentwickeln.“

In der abschließenden Podiumsdiskussion betonte Hendrik F. Löffler, Mitglied der Funk Geschäftsleitung: „Die Versicherungsbranche und speziell die Makler werden künftig deutlich stärker als Berater agieren. Denn Unternehmen verlangen neben individualisierten Versicherungskonzepten ein modernes Risikomanagement, welches auf Prävention ausgerichtet ist. Dabei ist die dynamische Risikolage die größte Herausforderung. Ganz oben auf der Agenda stehen hier Themen wie politische Risiken, Cyber-Gefahren oder eine unsichere Marktentwicklung.“

1 Nach der Veranstaltung gab es angeregte Diskussionen

2 Podiumsdiskussion, moderiert von Dr. Alexander Skorna (rechts)

3 Dr. Anja Funk-Münchmeyer bei ihrem Eingangs-Statement

4 Das Publikum – und in der ersten Reihe die Referenten Axel Liebetrau (rechts) und Dr. Andreas Eckstein.

1 Neueste wissenschaftliche Erkenntnisse: Auf dem ersten Hamburger Risikomanagement-Forum wurden sie präsentiert und diskutiert

2 Bei der Podiumsdiskussion am Vorabend des Risikomanagement-Forums (von links): Moderator Prof. Dr. Florian Elert, Dr. Marc Surminski, Dr. Leberecht Funk, Dr. Günther Schmid, Katharina Fegebank

WISSENSCHAFT TRIFFT WIRTSCHAFT

Erstes Hamburger Risikomanagement-Forum

Erstmals wurde in Hamburg das Risikomanagement-Forum durchgeführt. Die Tagung brachte wissenschaftliche Theorie und unternehmerische Praxis des Risikomanagements zusammen. Die Funk Stiftung förderte die von der Hamburg School of Business Administration (HSBA) ausgerichtete Veranstaltung.

Wie lassen sich wissenschaftliche Projekte im Risikomanagement für die unternehmerische Praxis nutzen? Der Förderung dieser Fragestellung widmet sich die Funk Stiftung seit ihrer Gründung 2014.

Das am 29. März in der HSBA erstmals durchgeführte Hamburger Risikomanagement-Forum brachte einen Überblick über viele der herausragenden von der Funk Stiftung geförderten wissenschaftlichen Projekte. Vorgestellt wurden die Forschungsprojekte „Kooperatives Risikomanagement und Quick Check für die Supply Chain – Risiko-Radar“ (Jacobs University Bremen), „Politische Risiken“ (Universität St. Gallen), „Resilienz-Indikatoren in Familienunternehmen“ (HIF, Hamburger Institut für Familienunternehmen) sowie „Unternehmensweites Risikomanagement im österreichischen Mittelstand“ (Technische Universität Wien).

FUNK STIFTUNG FÖRDERT DIE ENTWICKLUNG MODERNER TOOLS

Die Tagung machte deutlich: Zeitgemäßes Risikomanagement muss sich neuen Herausforderungen stellen. Die gute Nachricht: Es gibt neue Tools, mit denen diese Risiken analysiert werden können. Beispielsweise können Unternehmen mit dem oben erwähnten datenbasierten „Quick Check für die Supply Chain – Risiko-Radar“ ihre Risiken für einen bestimmten Lieferweg ermitteln – und das kostenlos. Auch die Versicherer stellen sich zunehmend auf die neuen Risiken ein. Im Bereich der politischen Risiken werden heute Deckungen angeboten, die vor zehn Jahren noch undenkbar waren.

Dr. Leberecht Funk, Gründer der Stiftung, resümierte: „Die vorgestellten und von der Stiftung geförderten Projekte haben wissenschaftlich höchstes Niveau und bieten gleichzeitig unmittelbaren Praxiswert. Wegen des Erfolges soll die Tagung künftig in einem noch zu bestimmenden Turnus stattfinden. Hamburg soll damit in seiner herausragenden Rolle, die es für das Risikomanagement spielt, weiter gestärkt werden.“

HAMBURGS ZWEITE BÜRGERMEISTERIN DISKUTIERT MIT

Am Vorabend des Forums gab es als Auftakt eine hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion zum Thema „Die Welt im Umbruch“. Es diskutierten Hamburgs Zweite Bürgermeisterin und Wissenschafts-Senatorin Katharina Fegebank, Dr. Leberecht Funk, Gründer der Funk Stiftung, Dr. Günther Schmid, ehem. Prof. für Internationale Politik und Sicherheit beim BND, sowie Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der „Zeitschrift für Versicherungswesen“.

„Die Prämien in der Krankenhaus-Haftpflicht haben eine Höhe erreicht, die vor zehn Jahren noch unvorstellbar war."

Jens Willraht,
Haftpflicht-Experte, Funk Hospital

HERAUSFORDERUNG **HAFTPFLICHT**

Absicherung von Krankenhäusern und Kliniken

Wenige Versicherer und Prämien auf hohem Niveau – der Haftpflichtschutz ist für Kliniken eine Herausforderung. Das Funk Forum stellt verschiedene Lösungsansätze vor.

Behandlungsfehler in Kliniken – 130.000 Fälle jährlich": Überschriften wie diese liest man immer wieder in der Presse. Sie verdeutlichen, in welch sensiblem Feld sich Krankenhäuser bewegen. Denn jeder Behandlungsfehler trifft Leib und Wohl des Patienten. Für solche Personenschäden muss das Krankenhaus finanziell einstehen. Daher ist ein umfassender Haftpflichtschutz essenziell.

Für Krankenhäuser ist es allerdings schwer geworden, eine passende Haftpflicht-Versicherung zu finden. Jens Willraht, Haftpflicht-Experte bei Funk Hospital, erläutert: „Behandlungsfehler führen schnell zu Schadensummen im Großschadenbereich und die Versicherer müssen ein schwer zu kalkulierendes, langfristiges Risiko aus der Behandlung von Patienten übernehmen. Daher gibt es beim Haftpflichtschutz nur noch eine Handvoll Versicherer. Zudem haben die Prämien eine Höhe erreicht, die vor zehn Jahren noch unvorstellbar war." So mussten viele Krankenhäuser in den letzten Jahren Prämiensteigerungen von nicht selten mehr als 50 Prozent hinnehmen, um ihren Versicherungsschutz fortführen zu können. Der Wechsel des Versicherers ist hier für Krankenhäuser nicht immer ein Ausweg, denn neue Risikoträger bewerten die neuen Risiken in der Regel noch restriktiver.

Die Gründe für die gestiegenen Prämien sind vielfältig, wie Haftpflicht-Expertin Michaela Kreß von Funk beschreibt: „Patienten sehen in ihrem Arzt nicht mehr den unfehlbaren Doktor, sondern einen Dienstleister, der seine vertragliche Verpflichtung einwandfrei erfüllen muss. Bei einem Behandlungsfehler machen sie daher heute deutlich schneller Ansprüche geltend. Außerdem explodieren die Entschädigungszahlungen, weil die steigenden Behandlungs- und Pflegekosten auf eine höhere Lebenserwartung treffen." Zum Vergleich: Während Behandlungsfehler in der Geburtshilfe vor zwanzig Jahren selbst in schweren Fällen zu einer Schadensumme von rund 300.000 Euro führten, liegt diese in solchen Fällen heute schnell bei 2,8 Mio. Euro.

Willraht: „Kliniken unterliegen einem pauschalisierten Abrechnungssystem (DRG), das die erhöhten Prämien nicht widerspiegelt. Aber es gibt Möglichkeiten, auch bei engem Markt Einfluss auf die Prämiengestaltung zu nehmen. Ob diese sinnvoll sind und den gewünschten Effekt haben, kann allerdings nur der Einzelfall zeigen." Folgende Wege sollen beispielhaft skizziert werden:

1. SELBSTBEHALT

Wenn Krankenhäuser im Schadenfall einen Teil der Kosten selbst tragen, werden Versicherer diese finanzielle Entlastung honorieren. Die Kliniken müssen dafür allerdings entsprechend Rückstellungen bilden und diese in ihrer Bilanz ausweisen. Ob sich der Selbstbehalt daher für das Krankenhaus am Ende rechnet, muss von einem Experten überprüft werden.

2. SELF-INSURED RETENTION

Eine besondere Form der Eigentragung stellt die Self-Insured Retention dar. Anders als beim Selbstbehalt wird dabei der Versicherer bis zur vereinbarten Höhe nicht tätig – das heißt, auch nicht im Fall einer Anspruchsabwehr. Das Krankenhaus nimmt dann neben Schadenzahlungen bei berechtigten Ansprüchen auch die Abwicklung der Anspruchsabwehr bei unberechtigten Ansprüchen selbst vor, soweit der Schaden unterhalb der Self-Insured Retention liegt. Dafür benötigt das Krankenhaus allerdings qualifiziertes Personal, um Ansprüche der Patienten zu prüfen, zurückzuweisen oder die Ausgleichszahlung zu begleiten. Neben den eigentlichen Schadensersatzansprüchen und den

zu bildenden Rückstellungen für zukünftige Ansprüche innerhalb der Self-Insured Retention müssen außerdem auch Anwalts- und Gerichtskosten sowie weitere Zahlungen, zum Beispiel für Gutachten, berücksichtigt werden.

3. DAS VERSICHERUNGSMODELL WECHSELN

In Deutschland gilt in der Heilwesen-Haftpflicht-Versicherung das sogenannte Occurrence-Prinzip. Dabei bezieht sich der Versicherungsschutz auf Schadenereignisse, die während der Vertragslaufzeit entstanden sind (i. d. R. durch die Behandlung). Der Versicherer muss dadurch Schäden einkalkulieren, die erst später bekannt und gemeldet werden. Diese Rücklagen schlagen sich dann in der Prämie nieder. Beim sogenannten Claims-made-Modell trifft der Schaden dagegen lediglich das Versicherungsjahr, in dem er gemeldet wurde. Ein Wechsel ist allerdings mit erheblichen Risiken verbunden: Einmal gewechselt, entsteht eine deutlich höhere Abhängigkeit vom jeweiligen Versicherer. Denn sowohl bei einem Wechsel zurück in das Occurrence-Modell als auch bei einem Wechsel zwischen den Versicherern des Claims-made-Modells können insbesondere vor dem Hintergrund einer 30-jährigen Verjährung für Personenschäden erhebliche Kosten für Nachhaftungs-Versicherungen entstehen.

4. HAFTUNGSRECHTLICHES RISIKOMANAGEMENT

Das haftungsrechtliche Risikomanagement rückt seit Längerem immer mehr in den Vordergrund: Der gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) gibt mittlerweile vor, Risiko- und Fehlermeldesysteme im Rahmen des klinischen Qualitätsmanagements einzuführen. Die Versicherer setzen entsprechende Maßnahmen seit Längerem für den Versicherungsschutz voraus. Denn der Nachweis eines umfassenden klinischen Risikomanagements reduziert die Haftungsrisiken erheblich. Für das Krankenhaus ergeben sich zudem weitere Vorteile, wie beispielsweise sicherere Prozessabläufe und eine gezielte Schadenprävention. Die auf klinisches Risikomanagement spezialisierte Funk Tochter, Funk Health Care Consulting, begleitet das eigene Engagement der Krankenhäuser durch das langjährige Know-how im Bereich des haftungsrechtlichen Risikomanagements und unterstützt Krankenhäuser bei der Installation und Optimierung von wirksamen Risikomanagementsystemen.

Bei Funk erhalten Krankenhäuser und Kliniken daher einen systematisch ineinandergreifenden, ganzheitlichen Schutz aus Versicherungs-, Schaden- und Risikomanagement. Durch die interdisziplinäre Zusammenarbeit können die Funk Experten bei der Risikoidentifikation auf die Kenntnisse der dokumentierten Schadenfälle zurückgreifen. Auf diese Weise wird ein umfassendes und realitätsnahes Risikoprofil erstellt, das die Basis für ein optimales Risikomanagement zur Prämienreduzierung ist.

IHRE EXPERTEN

Jens Willraht
j.willraht@funk-gruppe.de

Michaela Kreß
m.kress@funk-gruppe.de

1 Ein umfassender Haftpflichtschutz ist für Krankenhäuser und Kliniken essenziell

RÜCKENWIND FÜR KRANSYSTEME

Extrem hoch, extrem schwer: Windkraftanlagen stellen besondere Anforderungen an Kransysteme. Das sollte auch der Versicherungsschutz widerspiegeln.

35 Prozent – so hoch soll der Anteil an erneuerbaren Energien bei der Stromerzeugung in Deutschland bis 2020 sein. Mehr als ein Drittel davon produzieren bereits die 26.000 Windräder, die bundesweit im Einsatz sind. Im Energiemix der Zukunft spielt die Windenergie eine zentrale Rolle. Dafür entstehen nicht nur neue Anlagen, sondern es werden auch alte Windräder durch neue ersetzt, die wesentlich mehr Leistung erzeugen.

„Eine Windkraftbaustelle ist nicht mit einer normalen Baustelle zu vergleichen."

Enrico Kemt,
Leiter Team Energie

HÖHERE TÜRME, GRÖSSERE ROTOREN, EXTREME LASTEN

Von einem normalen Windrad sind diese Hightech-Anlagen allerdings weit entfernt. Vielmehr sind es Windkraftwerke mit gewaltigen Dimensionen: Einige sind mittlerweile so hoch wie der Stuttgarter Fernsehturm. Jeder weitere Höhenmeter steigert den Ertrag um ein Prozent; und je höher die Türme sind, desto größer können auch die Rotoren werden. Das bringt einen zusätzlichen Leistungsschub.

Wenn die einzelnen Komponenten größer werden, sind sie allerdings auch schwerer: Ein kompletter Rotor wiegt beispielsweise 320 Tonnen. Das entspricht dem Gewicht von mehr als 200 Pkw. Und diese Schwergewichte müssen ihren Weg auf den Turm finden. Enrico Kemt,

Leiter Team Energie bei Funk, beschreibt: „Eine Windkraftbaustelle ist nicht mit einer normalen Baustelle zu vergleichen. Bei einem Neuaufbau sind die Aufstellungsorte mittlerweile meistens schwer zugänglich, weil die optimalen Standorte bereits vergeben sind. Hinzu kommt, dass sehr schwere Lasten in extreme Höhen gehoben werden müssen.“ Das sind neben den Rotoren zum Beispiel Maschinenhäuser (120 Tonnen), Generatoren (220 Tonnen) und Segmente für den Stahlbetonturm, der insgesamt 2.800 Tonnen wiegt.

„Wichtig bei der Ausgestaltung eines optimalen Versicherungsschutzes für die Krantätigkeiten sind maßgeschneiderte Versicherungskonzepte sowie die Versicherungs- und Deckungssummen.“

Andreas Wasner, Leiter Team Schwertransport/Kran

SCHWERES GERÄT: KRANSYSTEME FÜR WINDKRAFTANLAGEN

Für Windkraftanlagen kommen daher spezielle Kransysteme und Hebetechniken zum Einsatz, die diesen Anforderungen gewachsen sind. Und zwar im wahrsten Sinne des Wortes: Die speziellen Krane sind teilweise über 150 Meter hoch und haben zum Teil eine Traglast von mehr als 1.000 Tonnen. Andreas Wasner, Leiter Team Schwertransport/Kran bei Funk: „Solche Kransysteme sind hochkomplex und kosten mehrere Millionen Euro. Das Gleiche gilt für die Teile der Windkraftanlage, die sie heben.“

Umso höher ist der Verlust, wenn der Kran oder Komponenten der Windkraftanlage während der Bauarbeiten zu Schaden kommen. „Und das kommt nicht selten vor“, so Wasner, „denn nicht immer sind die Wege ausreichend beschaffen. Manchmal ist der Untergrund wenig tragfähig oder für die Montage des Krans steht nur eine sehr kleine Fläche zur Verfügung. Wegen dieser schwierigen Infrastruktur auf der Baustelle kommt es immer mal wieder vor, dass Krane beschädigt werden oder sogar umkippen. Auch umfangreiche Schäden am gehobenen Gut oder an Sachen Dritter gehören dazu. Der Schaden geht dann zum Teil bis in die Millionen.“

MASSGESCHNEIDERTER VERSICHERUNGSSCHUTZ IST ENTSCHEIDEND

Um für solche Fälle abgesichert zu sein, ist ein entsprechender Versicherungsschutz unerlässlich. Der reicht von der Montage-Versicherung für Schäden, die während der Montage an der Windkraftanlage auftreten, über die Maschinenbruch-Versicherung, die für den Sachschaden am Kran aufkommt, bis hin zur Schwerguthaftungs-Versicherung für die Schäden am gehobenen Gut. Hinzu kommen noch die Kfz-Haftpflicht-Versicherung bzw. die Betriebs-Haftpflicht-Versicherung, die ebenfalls von immenser Bedeutung sind. Andreas Wasner betont: „Wichtig bei der Ausgestaltung eines optimalen Versicherungsschutzes für die Krantätigkeiten sind maßgeschneiderte Versicherungskonzepte sowie die Versicherungs- und Deckungssummen. Nur so vermeidet man es, im Schadenfall nicht ausreichend abgesichert zu sein.“

AUSREICHEND ABGESICHERT

In der **Schwerguthaftungs-Versicherung** rechnet man für die Deckungssumme mit rund 10 Euro pro Kilogramm Hubkraft bezogen auf den größten Kran. Bei einem Kran mit einer Hubkraft von beispielsweise 500 Tonnen ergibt das eine Deckungssumme in Höhe von rund 5 Millionen Euro. Je nach Kranbestand konzipiert Funk passende Deckungsvarianten.

In der **Betriebs-Haftpflicht-Versicherung** sollte eine Deckungssumme von mindestens 5 Millionen Euro vereinbart werden, empfehlenswert sind sogar 10 Millionen Euro oder mehr. Die Empfehlung bei Raupenkranen geht noch darüber hinaus.

Um den Sachschaden am Kran ausreichend zu versichern, ist eine **Maschinenbruch-Versicherung** unverzichtbar. Die Grundlage der Versicherungssumme sollte dafür der aktuelle Neuwert sein.

Bei Funk basieren diese Deckungen auf speziell für die Branche entwickelten Spezial-Wordings mit diversen Deckungsverbesserungen, die deutlich oberhalb des Marktniveaus liegen. Das gilt auch für eine ggf. notwendige **Montage-Versicherung.**

IHRE EXPERTEN

Andreas Wasner
a.wasner@funk-gruppe.de

Enrico Kemt
e.kemt@funk-gruppe.de

Der Generator im Maschinenhaus wiegt stattliche

Und damit fast so viel wie 37 ausgewachsene Elefanten.

18 Metern

Das Maschinenhaus kann mit bis zu so lang sein wie die Breite eines Doppelhauses.

DIESE DIMENSIONEN MÜSSEN KRANE HEBEN

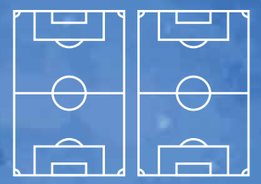
320 Tonnen

So viel wiegt der Rotor mit Blättern und Nabe. Damit ist er so schwer wie ca. 20 Lkw.

Insgesamt kann ein Windkraftwerk bis zu 7.000 Tonnen auf die Waage bringen.

Der Durchmesser des Rotors beträgt ganze

126 Meter



Mit einer Umdrehung überstreicht er rund 12.500 Quadratmeter. Das entspricht einer Fläche von fast zwei Fußballfeldern.

Mit einer Gesamthöhe von

200 Metern

erreichen Windkraftanlagen die Höhe des Stuttgarter Fernsehturms.

* Die Angaben basieren auf einer Windkraftanlage wie beispielsweise der E-126 von Enercon oder der 5M von REpower.

proMIT – VERSICHERUNGEN VERGLEICHEN IM INTRANET

Seit gut eineinhalb Jahren bietet Funk seinen Kunden das Vergleichsportal proMIT. Die Zahl der Unternehmen, die ihren Mitarbeitern, Mitgliedern und Mietern die Portallösung anbieten wollen, wächst seitdem kontinuierlich.

Betriebliche Benefits sind sowohl für Unternehmen als auch für Mitarbeiter reizvoll: Angestellte haben mehr Netto vom Brutto und Betriebe die Möglichkeit, Mitarbeiter zu werben und zu binden. Doch Fahrtkostenzuschüsse und Diensthandys sind oft nichts Neues. Mit einem Versicherungsvergleichsportal dagegen heben sich Unternehmen im Wettbewerb um die besten Mitarbeiter von anderen Arbeitgebern ab.

„Das Vergleichsportal stößt sowohl bei den Entscheidern als auch bei den Mitarbeitern auf positive Resonanz."

Angelika Seebohm, Versicherungsexpertin

Funk entwickelte für die innovative Mitarbeiterbindung das Vorteilsprogramm proMIT. Mit dem Vergleichsportal für Versicherungen erhalten Mitarbeiter, Mitglieder und Mieter Informationen über Versicherungen, können Bedingungen vergleichen, Verträge abschließen und Schäden melden. Dafür hat Funk exklusive Sonderbedingungen und -tarife ausgehandelt. Ob die Wahl auf ein solches proMIT-Versicherungsprodukt oder auf einen Standard-Versicherungsvertrag fällt, kann der Mitarbeiter anhand des Bedingungs- und Prämienvergleichs dabei frei entscheiden.

Nachdem proMIT seit rund 18 Monaten auf dem Markt ist, zieht Angelika Seebohm, Versicherungsexpertin bei Funk und zuständig für proMIT, eine positive Bilanz: „Die Erfahrung zeigt, dass das Vergleichsportal sowohl bei den Entscheidern als auch bei den Mitarbeitern auf positive Resonanz stößt. Das ist für uns Grund genug, unser Angebot noch weiter auszubauen."

» AB SOFORT BIETET proMIT FOLGE NDE NEUERUNGEN UND VORTEILE:

ZAHNZUSATZ

proMIT-Kunden können nun eine attraktive Zahnzusatz-Versicherung ohne Wartezeiten in drei Tarifkombinationen abschließen.

UNFALL

Bei Unfall-Versicherungen muss der Versicherungsnehmer in der Regel einige Fragen zu seinem Gesundheitszustand beantworten. proMIT verzichtet auf komplizierte Gesundheitsfragen; und auch im Rentenalter kann die Unfall-Versicherung ohne Beitragsanpassung beibehalten werden.

WOHNEN

proMIT-Nutzern steht ein Tarifrechner für die Absicherung von Mietkautionen zur Verfügung. Zudem können sie kostenlos für einen Monat die Kaution reservieren. Mit der Reservierungszusage sieht der Vermieter, dass der potenzielle Mieter bereits bonitätsgeprüft ist.

KFZ

Eine Kfz-Haftpflicht-Versicherung ist Pflicht. Bei proMIT erhalten Nutzer zusätzlich die Kür. Denn der proMIT-Kfz-Versicherer akzeptiert eine Übertragung des Schadenfreiheitsrabatts von jeder Person, nicht nur für Angehörige.

AUSLANDSAUFENTHALTE

Mitarbeiter, die von ihrem Unternehmen ins Ausland entsendet werden, können eine Wohngebäude- und Hausratdeckung in über 40 Ländern platzieren. Die proMIT-Privat-Haftpflicht bietet zudem eine zeitlich unlimitierte Deckung für Europa und eine fünfjährige Deckung bei weltweiten Auslandsaufenthalten. Ausländische Mitarbeiter, die nach Deutschland entsendet wurden und nun wieder in ihr Heimatland zurückkehren, können bereits vor Ende des Versicherungsjahres kündigen.

REISE

Seit Kurzem gibt es ein Reiseversicherungsportal mit Vergleichskriterien. Ob Reiserücktritts-, Reisekranken- oder Reisegepäck-Versicherung – proMIT-Nutzer können mehr als 35 Anbieter und über 750 Tarife für alle Reiseversicherungen vergleichen und online abschließen.

CYBER-SCHUTZBRIEF

Seit Mai besteht die Möglichkeit, im privaten Bereich den Datenmissbrauch und die Datenrettung abzusichern.

Besonderer Bonus: Alle Versicherungslösungen können auch für Angehörige abgeschlossen werden.

Das Portal lässt sich problemlos in das Intranet von Arbeitgebern und Verbänden oder Wohnungsbaugesellschaften integrieren. „Bei Interesse stellen wir gerne eine Testumgebung und einen Informationsfilm zur Verfügung“, erläutert Angelika Seebohm.

IHRE EXPERTIN

Angelika Seebohm
a.seebohm@funk-gruppe.de

proMIT LIVE ERLEBEN

Im Webinar können Sie einen Blick in das Vergleichsportal werfen und erhalten weitere Infos über die Serviceleistung sowie die jährlichen Wartungs- und Lizenzgebühren.

Termin: 28. Juni 2017, 10–11 Uhr

Anmeldung unter:
funk-gruppe.com/webinar-promit

RISIKOMANAGEMENT ALS ERFOLGSFAKTOR

Immer mehr Unternehmen betrachten Risikomanagement nicht als lästige Pflichtübung, sondern nutzen es für die Unternehmenssteuerung. Aber wie geht das eigentlich?

Risikomanagement – das war für viele Unternehmer lange Zeit eine Blackbox. Schließlich will man sich auf Chancen konzentrieren und blendet drohende Risiken gern aus. Doch seit einiger Zeit ist auf Unternehmensseite ein deutliches Umdenken erkennbar. Das zeigt eine Studie von Funk Risk Consulting aus dem Jahre 2016, laut der das Bewusstsein für die Wichtigkeit des Risikomanagements in den vergangenen Jahren stetig gestiegen ist. Die Studie mit dem Titel „Risikomanagement, Compliance und Interne Kontrollsysteme – vom Papiertiger zum integrierten Managementsystem?“ ist über die Funk Website zu beziehen. Die Wichtigkeit eines professionellen Risikomanagements ist heute im Bewusstsein vieler Verantwortlicher angekommen. Immer mehr Unternehmen setzen das Thema auf ihre Agenda. Das gilt insbesondere auch für Mittelständler. Aus der Beratungserfahrung von Funk Risk Consulting lässt sich zudem sagen: Je größer das Unternehmen, desto besser entwickelt ist das Risikomanagement.

„Immer mehr Unternehmen haben ein Risikomanagement mit einem hohen Reifegrad. In diesen Unternehmen stiftet das Risikomanagement einen Nutzen und ist kein bloßer Formalismus.“

Hendrik F. Löffler, Mitglied der Funk Geschäftsleitung

Für das frisch entfachte Interesse an der Handhabung der eigenen Risiken gibt es unterschiedliche Motive: Eine Rolle spielen die zunehmend strengeren Regularien, mit denen Unternehmen konfrontiert werden. Beispielsweise enthält die Neuauflage des weit verbreiteten Qualitätsmanagement-Standards ISO 9001 seit dem Jahr 2015 auch einen Anforderungskatalog für das Risikomanagement.

Zugleich wird das unternehmerische Umfeld für viele unberechenbarer. Politische Risiken, die mit Themen wie den aktuellen Entwicklungen im arabischen Raum sowie in Nordafrika, aber auch den Unsicherheiten in Osteuropa, dem Brexit oder möglichen Schutzzöllen von Deutschlands Export-Partner Nummer 1, den USA, zusammenhängen, spielen hier eine Rolle. Hinzu kommen Gefahren wie Cyber-Angriffe, fragile Lieferketten, verdeckte Qualitätsrisiken oder plötzliche Reputationsverluste – die Liste der Risiken, die sich heute auf den Erfolg eines Unternehmens direkt oder indirekt auswirken können, ist lang.

Hendrik F. Löffler, Mitglied der Geschäftsleitung von Funk, sagt: „Immer mehr Unternehmen haben ein Risikomanagement mit einem hohen Reifegrad. In diesen Unternehmen stiftet das Risikomanagement einen Nutzen und ist kein bloßer Formalismus.“ Einschränkend fügt Löffler jedoch hinzu: „Auch wenn das Bewusstsein da ist, so haben doch längst nicht alle Unternehmen ein modernes Risikomanagement implementiert – bei der operativen Umsetzung und Verankerung in der Unternehmenskultur gibt es Defizite.“ Löffler empfiehlt Unternehmen, sich nicht auf die Mischung aus intuitiver Risikoeinschätzung und Zweckoptimismus zu verlassen.

„Es müssen nicht immer die ‚großen Risiken‘ sein. Auch ein Brand in einem kleinen Zulieferwerk mag überschaubar wirken. Bei einer genauen Analyse könnte aber auch festgestellt werden, dass das Werk verantwortlich für die Zulieferung von 70 Prozent der eigenen Produktpalette ist. Dann entwickelt sich das Szenario des Brandes sehr schnell zu einer existenzbedrohenden Krise“, erklärt Löffler.

IM WORKSHOP DIE AUSWIRKUNGEN VON CYBER-GEFAHREN UND SUPPLY CHAIN PRÜFEN

Daher empfiehlt er den Unternehmern, sich die Zeit für eine Analyse der Risiken zu nehmen. Zu Beginn genügt oft bereits ein zweitägiger Workshop mit Experten der Funk Risk Consulting, die mittels eines Stresstests zum Beispiel für das Thema Supply Chain oder für Cyber-Gefahren die Auswirkungen auf den Geschäftserfolg prüfen. „Wir setzen uns für einen Tag mit dem Kern-Management zusammen, definieren Szenarien, die eine substanzielle Bedrohung für das Unternehmen besitzen. Fallen wichtige Zulieferer oder Produktionsressourcen weg, kann die Liquiditätsentwicklung über mehrere Monate hinweg simuliert werden. Deuten die Ergebnisse auf eine gewisse Signifikanz für den Geschäftserfolg hin, wird es Zeit, flankierende Risikobewältigungsmaßnahmen für spezifische Gefahren zu definieren und im Unternehmen einzuführen“, erklärt Löffler. Ein solches Risikomanagement bietet folglich einen unternehmerischen Mehrwert. Die Vorbereitung im Unternehmen auf spezifische Risiko-Szenarien ist erfahrungsgemäß günstiger als ein reaktives Abarbeiten während einer akuten Krisensituation. Unter Druck werden oft ineffiziente Entscheidungen getroffen.

WEBINAR
Erfolgreiche Risikomanagementsysteme: Worauf kommt es an?

Im einstündigen Funk Webinar lernen Sie die Erfolgsfaktoren unseres praxisbezogenen Risikomanagementansatzes kennen, erhalten einen Einblick in unsere Softwarelösung RIMIKS und können sich an einer Diskussionsrunde beteiligen.

Termin: 24. August 2017, 10–11 Uhr

Anmeldung unter:
funk-gruppe.com/webinar-risiko

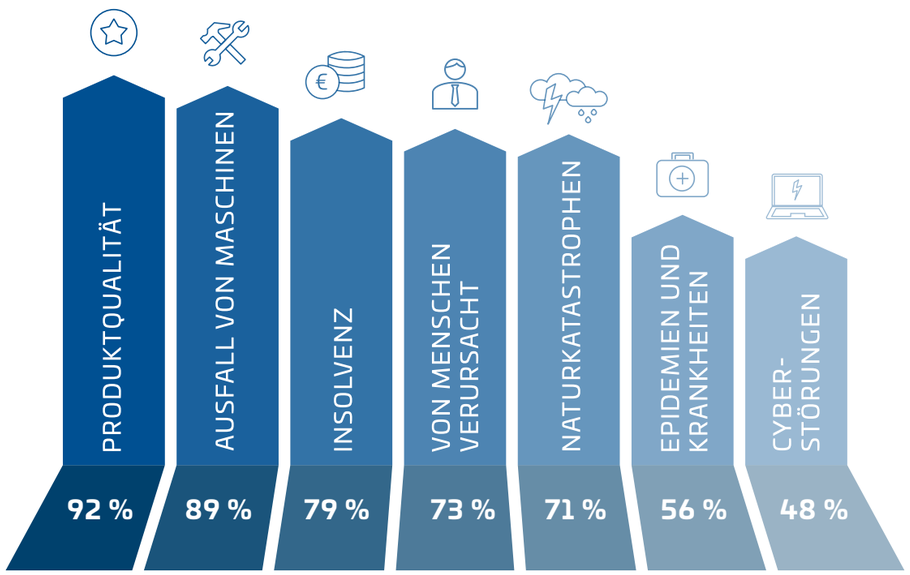
KOOPERATIONEN IM **RISIKOMANAGEMENT**

Funk Stiftung fördert aktuelle Studie

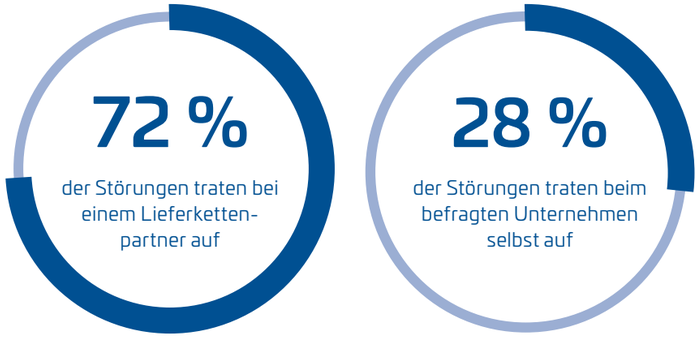
Inwiefern Unternehmenskooperationen ein sinnvolles Risikomanagementinstrument in einer Krise darstellen, untersucht die aktuelle Studie „Kooperatives Supply-Chain-Risikomanagement“ der Jacobs University Bremen.

An der Studie nahmen 216 Unternehmen teil, davon stammen die meisten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das beachtenswerte Ergebnis: 99 Prozent der befragten Unternehmen hatten in den letzten fünf Jahren eine Lieferketten-Unterbrechung erlebt. Daher überraschte es nicht, dass insbesondere drei Viertel der Unternehmen aus der Automobilindustrie Lieferketten-Störungen als ein besonders relevantes Problem identifizieren. Nur 28 Prozent der beschriebenen Supply-Chain-Störungen haben dabei ihren Ursprung beim befragten Unternehmen selbst. Die Probleme entstehen also zum Großteil durch äußere Einflüsse, auf die die Unternehmen entsprechend vorbereitet sein sollten. Die Wahrscheinlichkeit, dass zum Beispiel einer von 100 Zulieferern aufgrund eines Schadens nicht liefern kann, ist deutlich größer als der Schaden im eigenen Unternehmen. Eine Zusammenarbeit unter den Lieferanten oder innerhalb einer spezifischen Branche hilft, Ressourcen im Risikomanagement effizienter einzusetzen, als wenn jedes Unternehmen sich für die Krise isoliert rüstet.

> **„Eine Kollaboration – selbst unter Wettbewerbern – stellt eine sinnvolle Maßnahme dar.“**
>
> Dr. Alexander Skorna, Projektmanager der Studie



1 Die häufigsten Ursachen von Supply-Chain-Störungen, Quelle: Bendul, J.; Brüning, M. (2017): Kooperatives Supply Chain Risikomanagement, Studie der Jacobs University Bremen

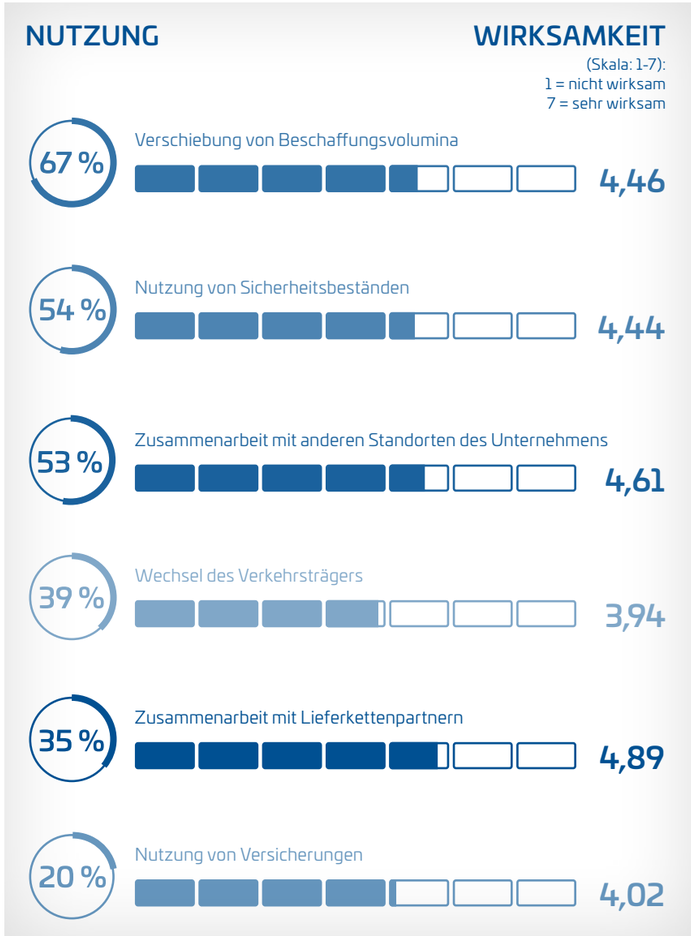


2 Ursprung der Supply-Chain-Störungen, Quelle: Bendul, J.; Brüning, M. (2017): Kooperatives Supply Chain Risikomanagement, Studie der Jacobs University Bremen

Dr. Alexander Skorna, Projektmanager der Studie und verantwortlich für das Business Development bei Funk, sagt: „Eine Kollaboration – selbst unter Wettbewerbern – stellt bei solchen Ereignissen eine sinnvolle Maßnahme dar, um den Absatzmarkt dauerhaft im Interesse aller vor neuen Akteuren zu schützen.“ Zentral für das Gelingen solcher Kooperationen sei der „menschliche Faktor“, also die unternehmensübergreifende gute Vernetzung der Mitarbeiter untereinander, so das Ergebnis der Studie.

Zudem werden laut Dr. Alexander Skorna Versicherungen zur Absicherung gegen Supply-Chain-Risiken noch nicht hinreichend genutzt: „Um der wachsenden Nachfrage nach diesen Lösungen gerecht zu werden, erstellen wir individualisierte Versicherungslösungen. Hinzu kommt die Unterstützungsfunktion durch Funk im Krisenfall.“

Bestellen Sie die Studie hier:
funk-gruppe.com/sc-studie



3 Nutzung und Wirksamkeit der Risikomanagement-Maßnahmen, Quelle: Bendul, J.; Brüning, M. (2017): Kooperatives Supply Chain Risikomanagement, Studie der Jacobs University Bremen

SCHUTZ FÜR **SCHLÜSSELPERSONEN**

Jedes Unternehmen hat Leistungsträger, die entscheidend zum Unternehmenserfolg beitragen. Ihr plötzlicher Ausfall kann das Unternehmen schwächen. Die finanziellen Folgen lassen sich absichern.

Kennen Sie den Jobs-Schock? 2011 brach die Apple-Aktie um 8 Prozent ein, nachdem Steve Jobs angekündigt hatte, sich aufgrund seiner Krebs-Erkrankung vorerst aus dem Tagesgeschäft zurückzuziehen. Der Konzern verlor damit vorübergehend 20 Milliarden Dollar an Wert. Was ein Schwergewicht wie Apple nicht ins Wanken brachte, hätte bei kleineren Unternehmen zum Knock-out geführt.

AUSFÄLLE MIT FOLGEN

Steve Jobs war unbestritten eine Schlüsselperson. Solche findet man in fast jedem Unternehmen. Es sind Mitarbeiter, die aufgrund ihres Wissens, ihrer Qualifikation, ihrer Erfahrung oder ihrer Kontakte bei einer schweren Krankheit oder plötzlichem Tod schwer zu ersetzen sind. Lars Thieme, Geschäftsführer der Funk Vorsorgeberatung, berichtet: „Häufig sind es Geschäftsführer oder Inhaber. Aber auch Mitarbeiter mit Spezialwissen haben oft entscheidenden Einfluss auf die Funktionsfähigkeit des Unternehmens. Wie zum Beispiel der IT-Experte, der die gewachsene IT-Infrastruktur des Unternehmens durchblickt, oder der Vertriebsleiter, der durch sein langjährig aufgebautes Netzwerk Kunden gewinnt und so entscheidende Aufträge für den Betrieb holt.“

„Wenn Schlüsselpersonen längerfristig ausfallen, können beispielsweise Aufträge nicht fristgerecht erfüllt werden; dann drohen Verzugsstrafen und eventuell geht sogar der Umsatz zurück.“

Sabrina Tänzer, Vorsorge-Expertin

Gerade in kleineren Organisationen hängt der Erfolg häufiger von Einzelpersonen ab: Fast ein Viertel der Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern müsste das Geschäft einstellen, wenn ein wichtiger Mitarbeiter aufgrund von Krankheit oder Tod ausfällt. Das hat eine Befragung des Marktforschers Psychonomics YouGov ergeben. Mehr als 70 Prozent gaben dabei an, für solche Fälle nicht vorbereitet zu sein.

Sabrina Tänzer, Vorsorge-Expertin bei Funk, erläutert: „Wenn entscheidende Schlüsselpersonen längerfristig ausfallen, können beispielsweise Aufträge nicht fristgerecht erfüllt werden; dann drohen Verzugsstrafen und eventuell geht sogar der Umsatz zurück. Auch kann es dazu kommen, dass strategische Entscheidungen aufgeschoben werden müssen oder die Neukundenakquise stagniert – all das kann für Unternehmen teuer werden. Bei spezialisierten Unternehmen schlagen zudem oft die Kosten für die Suche eines Nachfolgers zu Buche. Und für sie ist es bei dem aktuell bestehenden Fachkräftemangel ohnehin schon schwierig, qualifizierte Mitarbeiter zu finden.“

SCHLÜSSELPERSONEN UMFASSEND ABSICHERN

Mit einer speziellen Key-Person-Absicherung können Unternehmen zumindest den finanziellen Folgen eines plötzlichen Ausfalls von Schlüsselpersonen vorbeugen. „Kapitalgeber setzen für ihre Investitionen manchmal sogar eine solche Absicherung voraus“, sagt Tänzer. Der Versicherungsschutz wird zum Beispiel in Form von Risiko-Lebensversicherungen oder Dread-Disease-Versicherungen zum Schutz vor schweren Krankheiten gewährt. Die Versicherungssumme erhält im Schadenfall das Unternehmen. Mit den Leistungen aus diesen Versicherungen kann der Betrieb dann den finanziellen Schaden auffangen, wenn eine Schlüsselperson schwer erkrankt oder stirbt.

Bei einigen Schlüsselpersonen ist das Risiko einer Erkrankung oder eines Ausfalls höher. Zum Beispiel, wenn Mitarbeiter häufiger internationale Geschäftsreisen unternehmen und dabei gar in Kriegs- oder Krisenländern unterwegs sind. Auch wenn Schlüsselpersonen permanent an ihrem persönlichen Limit arbeiten, sind sie einem erhöhten Gesundheitsrisiko ausgesetzt.

„Bei Funk bieten wir daher mit der Key-Person-Absicherung eine ganzheitliche Lösung. Neben dem umfassenden Risikoschutz integrieren wir in dem individuellen Konzept auch präventive Maßnahmen und ergänzende Versicherungslösungen wie beispielsweise die Entführungs- und Lösegeldversicherung“, so Thieme.

IHRE EXPERTEN

Lars Thieme
l.thieme@funk-gruppe.de

Sabrina Tänzer
s.taenzer@funk-gruppe.de

„LIEBGEWONNENE ROUTINEN WERDEN MORGEN KEINEN BESTAND MEHR HABEN“

Sie bewegt sich langsam – aber sie bewegt sich. In der Versicherungswirtschaft tut sich einiges, national wie auch international

Im Interview spricht Yorck Hillegaart, Geschäftsführender Gesellschafter bei Funk, über Trends in Ost und West, über seine Erfahrung im Bootcamp in London und über den Nutzen eines professionell betriebenen Risikomanagements für Unternehmen.

Lieber Herr Hillegaart, Sie sind wesentlich für das internationale Geschäft bei Funk verantwortlich und haben entsprechend einen Überblick über die weltweiten Entwicklungen. Wo auf dem Globus entstehen neue Trends?
Der Blick nach Westen in die angloamerikanische Welt lohnt sich schon deshalb, weil sich bereits rein mengenmäßig eine ungleich höhere Anzahl von exzellent vorbereiteten und ausgebildeten Menschen mit Veränderungsprozessen in der Versicherungswirtschaft befasst, als dies in Europa derzeit der Fall ist.

Nicht umsonst haben mittlerweile alle tonangebenden großen europäischen Versicherer und Rückversicherer ihre jeweiligen Engagements in der Start-up-Szene in London, New York oder im Silicon Valley angesiedelt. Deutlich weniger im allgemeinen Fokus, aber deshalb nicht minder bedeutsam – im Gegenteil – ist das, was sich gegenwärtig in China abspielt. Im Umfeld von Alibaba und anderen Großkonglomeraten entstehen völlig neue Formen von Versicherungslösungen und -produkten, die nutzerfreundlich und weitestgehend digitalisiert ausgelegt sind. Anders als in Europa und den USA tragen die meisten der wesentlichen Akteure kaum historisch bedingten Ballast mit sich herum und können quasi frei aufspielen und sich im Markt im großen Stile etablieren. Im Fokus stehen hierbei zunächst die Kfz-Versicherung, die Krankenversicherung und unterschiedliche Arten von Garantie- und Serviceleistungen, für die zahlungsfähige Konsumenten bereit sind, entsprechende Preise zu entrichten.

„Man kommt nicht umhin festzustellen, dass viele Versicherer, was ihre IT-Landschaft betrifft, weit davon entfernt sind, volldigitalisierte Prozesseffizienz in ihre Abläufe integrieren zu können.“

Yorck Hillegaart

Auf welche Trends müssen sich Versicherer und Kunden einstellen?
Nach meiner Einschätzung lassen sich derzeit vier Hauptkategorien herausarbeiten, um deren Ausgestaltung gerungen wird:

1. Optimierung der Kundenerfahrung
In einer serviceorientierten Industrie wie der Versicherungswirtschaft ist eine positiv besetzte Kundenerfahrung mit dem jeweiligen Anbieter – gleich ob Versicherer oder Makler – entscheidend für Erfolg oder Misserfolg. Dies ist an sich nichts Neues. Was sich aber dynamisch verändert, ist der inhaltliche Anspruch, den die jeweiligen spezifischen Kundengruppen an ihren Dienstleister richten. Beispielsweise arbeiten Start-ups intensiv an Videochat-Modellen mit dem Ziel einer unmittelbaren und abschließenden Online-Schadenregulierung. Der Einsatz von Gadgets und Sensoren in Fahrzeugen, Häusern, Maschinen, Produktionsanlagen, die Anomalien sofort registrieren, melden und zu deren Beseitigung führen, stehen ebenfalls auf der Tagesordnung. Selbst so banal klingende Themen wie ein kundenfreundliches Policen- und Zahlungsmanagement stellen für manche Marktteilnehmer durchaus eine nicht unerhebliche Herausforderung dar.

2. Bedeutung von Big Data und Smart Data
Die Grundannahme ist zunächst einfach: Die Fähigkeit, einen Kunden mit einem angemessenen Produkt, einer Versicherungslösung oder einer Risk-Management-Lösung zu einem »

fairen Preis zu versorgen, ist nur so gut wie die Fähigkeit, das Risiko schnell und ohne viel Aufwand adäquat zu kalkulieren. Dies funktioniert immer dann besonders gut, wenn es eine zugrundeliegende Datenarchitektur gibt, die sowohl in ihrer quantitativen als auch qualitativen Form geeignet ist, bestmögliche Ergebnisse zu liefern. Viele Start-ups befassen sich derzeit intensiv mit der Evaluierung und Beschaffung von relevanten Big/Smart Data als Kalkulations- und Beurteilungsgrundlage. Ziel ist hierbei, menschliches Erfahrungswissen sukzessive um ein immer präziser werdendes Maschinenlernen zu ergänzen und in absehbarer Zeit ganz zu ersetzen.

3. Schadenprävention

Anstatt sich im Wesentlichen um die Abwicklung und Bezahlung eines eingetretenen Schadens zu kümmern, rückt die Schadenverhütung immer stärker in den Vordergrund. Fortschritte in der Cyber Security, Sensortechnik, der Einsatz von Drohnen zur Risikobeurteilung stehen hierbei ganz oben auf den Prioritätenlisten. Es geht aber nicht nur um Sach- und Haftungsschäden. Die Lebens- und Krankenversicherer investieren nachhaltig in die Gesundheitsprävention ihrer Kunden über Fitnesstracker, Schulungs- und Trainingsapps, um einen gesünderen Lebensstil zu fördern und zu unterstützen und damit die Entwicklung der krankheitsbedingten Kosten besser in den Griff zu bekommen. Ein sehr sensibles Thema ist hierbei der Umgang mit den ausgewerteten Daten und der damit potenziell einhergehende Verlust der Kontrolle über die eigene Datenwelt.

4. Effizienzoptimierung und Kostenreduktion

Getestet wird derzeit zum Beispiel ein sprachgesteuerter Algorithmus, der mittlerweile mit steigender Trefferquote in der Lage ist, gezielten Versicherungsbetrug aufzudecken. Weiterhin wird mit Nachdruck an volldigitalisierten Schadenprozessen gearbeitet, wobei auch der Einsatz der Blockchain-Technologie zunehmend in den Fokus gerät. Generell ist festzustellen, dass wir eine schnell wachsende Diversifizierung vorfinden, die auf die unterschiedlichsten Bedürfnisse unterschiedlichster Konsumenten und Kundengruppen abzielt. Mittlerweile gibt es in den USA Versicherungsprodukte, die nur auf die Bedürfnisse der wachsenden Community der „Shared Economy“ zugeschnitten sind. Hier können beispielweise über das Smartphone tageweise oder stundenweise Versicherungen für Objekte abgeschlossen werden, für die der Nutzer nur für eine bestimmte Zeit die Verantwortung trägt.

Sie waren kürzlich in London beim Start-up-Bootcamp Insurtech. Die Veranstaltung gilt als der Treffpunkt für alle, die sich für die Neuerungen in der Versicherungswirtschaft interessieren. Wie war Ihr Eindruck?

Besonders beeindruckend war es, geradezu physisch zu spüren, mit welcher Konzentration, Energie und Hingabe die einzelnen Start-ups ihre jeweiligen Geschäftsideen formulieren, weiterentwickeln und vorantreiben. Bei all meinen Gesprächspartnern war ein ausgeprägter unternehmerischer Wille zu erkennen, der darauf gerichtet ist, Neues zu denken, zu hinterfragen und anschließend marktfähig zu gestalten. Interessanterweise ging es überwiegend weniger um das „nächste große Ding“, sondern vielmehr darum, wo im Wertschöpfungsprozess die Digitalisierung entweder zu neuen oder modifizierten Geschäftsmodellen oder signifikanten Prozessoptimierungen führen kann.

„Idealerweise sorgt die Entscheiderebene im Unternehmen dafür, dass ein ‚Risikocockpit‘ geschaffen wird, das integraler Bestandteil von Prozessen zur Unternehmensstrategie wird.“

Yorck Hillegaart

Wie war Ihr Eindruck von den Menschen vor Ort auf dem Bootcamp?

Es war bemerkenswert, mit welchem Wissen und welcher fachlichen Tiefe die jungen Menschen, die altersbedingt wenig konkrete Berufserfahrung haben können, zentrale Fragestellungen der Versicherungsindustrie erfasst, durchdrungen und analysiert haben. Auf meine Frage, was er an seinen sicherlich zum Teil endlosen Arbeitstagen am meisten schätze, antwortete mir ein Gegenüber: „Den Umgang mit Menschen, die smart sind, mit denen man weiterführend dialogisieren kann und die dich herausfordern.“ Dieses Statement war dann doch überraschend analog, bringt aber wohl das Gefühl dieser Generation gut zum Ausdruck. Man braucht kein Prophet zu sein, um im Ergebnis festzuhalten, dass die Veränderungspotenziale und der damit einhergehende Druck für alle relevanten Marktteilnehmer massiv steigen und viele der über Jahrzehnte aufgebauten Routinen und Gewohnheiten, denen nicht unerhebliche Ineffizienzen innewohnen, morgen keinen Bestand mehr haben werden.

VDVM-Verbandschef Hans-Georg Jenssen sagte kürzlich, ihm bereite die Digitalisierung bei den Versicherern Sorge, weil es keine einheitliche Linie gebe. Teilen Sie diese Sorgen – aus Maklersicht?

Man kommt bei nüchterner Betrachtung nicht umhin festzustellen, dass viele Versicherer, was ihre IT-Landschaft betrifft, weit davon entfernt sind, volldigitalisierte Prozesseffizienz in ihre Abläufe integrieren zu können. Dies hat natürlich unmittelbare Auswirkungen auf die Zusammenarbeit mit den Maklern und letztlich damit auch auf den Kunden. Seit Jahren ist die Notwendigkeit einheitlicher, weitgehend standardisierter Geschäftsprozesse zwischen Maklern und Versicherern erkannt und adressiert. Allein die konkreten Fortschritte halten sich trotz guter Ansätze wie zum Beispiel der Initiative des BiPRO (Brancheninstitut für Prozessoptimierung), die auch Funk unterstützt, in engen Grenzen. Insoweit kann ich meinem Vorstandskollegen im VDVM, Dr. Jenssen, bei seiner formulierten Sorge nur voll zustimmen. Einheitliche Standards und Verfahrensweisen sind eine Grundvoraussetzung für ein effektives Miteinander. Ansonsten braucht man das hohe Lied der weiterführenden Digitalisierung gar nicht erst anzustimmen.

Politische Risiken, Flüchtlinge, Klimaveränderungen, Cyber-Gefahren, Supply Chain – die Welt ist insgesamt unberechenbarer geworden. Inwieweit kann professionell betriebenes Risk Management dabei unterstützen, die sich daraus ergebenden Fragestellungen beherrschbarer zu machen?

Aus der Sicht eines international tätigen Unternehmens haben wir es mit einem komplexen Themenkreis zu tun, für den es keine „One-size-fits-all“-Lösung gibt. Eine der wesentlichen Bedingungen, Risikokomplexität überhaupt in den Griff zu bekommen, ist in jedem Fall das Aufsetzen eines methodisch abgesicherten und strukturierten Prozesses, der für hinreichende Transparenz sorgt. Wichtig ist hierbei, darauf zu achten, dass ein angemessenes Gleichgewicht zwischen Risikoszenarien, aber gleichwohl auch sich bietenden Chancen gefunden wird und es nicht zu einer (begrenzenden) Überbetonung der Risikodimension kommt. Um zu belastbaren Ergebnissen zu gelangen, kommt es weiterhin darauf an, sich eingehend mit den in Frage kommenden unterschiedlichen Analysetools, die gegebenenfalls zum Einsatz kommen sollen, zu befassen. Ziel muss hierbei sein, mögliche Szenarien präventiv so durchspielen zu können, dass das Unternehmen bei sich verändernden Rahmenbedingungen jederzeit schnell handlungsfähig ist. Idealerweise sorgt die Entscheiderebene im Unternehmen dafür, dass ein „Risikocockpit“ geschaffen wird, das integraler Bestandteil von Prozessen zur Unternehmensstrategie wird.

Für jedes Unternehmen gilt es, dafür zu sorgen, einen möglichst hohen Grad an Entscheidungs- und Planungssicherheit zu erlangen. Genau hier setzen moderne gesamtheitliche Risikomanagementsysteme unterstützend an und leisten damit im Unternehmensalltag einen nicht unwesentlichen Beitrag bei dem Versuch, schwer Vorhersehbares beherrschbar zu machen.

1 Seit 2007 geschäftsführender Gesellschafter von Funk: Yorck Hillegaart

EIN ZWEITES LEBEN FÜR INDUSTRIEANLAGEN

Wenn Industrieanlagen den Standort wechseln, ist der Umzug nicht das einzige Risiko. Funk Second Life bietet einen innovativen Rundum-Schutz.

Nie zuvor wurde in Deutschland so viel in Forschung und Entwicklung investiert wie heute: Rund 57 Milliarden Euro steckte die deutsche Wirtschaft 2014 laut Bundesbericht in neue Technologien und Hightech-Produkte. Und die Vorgängerversionen? Die werden häufig aussortiert.

So mustert ein Unternehmen zum Beispiel eine alte Produktionsanlage aus, obwohl sie noch voll funktionsfähig ist. Uwe Janssen, Leiter Technische Versicherungen bei Funk, erläutert: „Ihr Weiterbetrieb lohnt sich meist nicht mehr, weil die neuen Maschinen wirtschaftlich effizienter sind.“ Technisch einwandfrei werden solche ausrangierten Anlagen dann veräußert. Insbesondere in Ländern wie China oder Russland ist Technik „made in Germany“ stark nachgefragt.

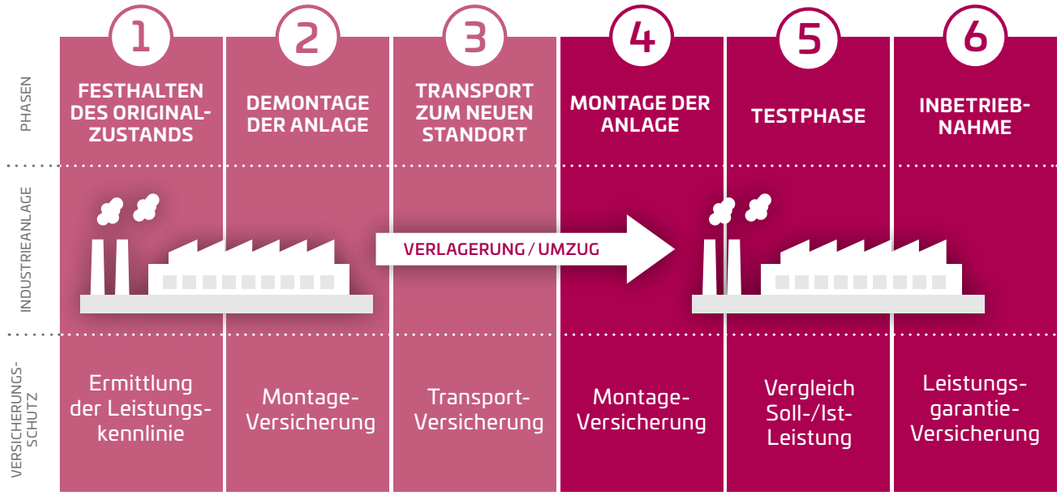
INDUSTRIEVERLAGERUNGEN UND IHRE RISIKEN

Die Verlagerung ist eine logistische Herausforderung. Bereits Monate, manchmal Jahre im Voraus beginnt die Planung. Zu den Phasen einer Industrieverlagerung gehören:

1. Festhalten des Originalzustands
2. Demontage der Anlage
3. Transport zum neuen Standort
4. Montage der Anlage
5. Probebetrieb
6. Inbetriebnahme

Jede dieser Phasen ist mit spezifischen Risiken behaftet, wie Uwe Janssen erläutert: „Wird die Anlage zum Beispiel unsachgemäß ab- oder aufgebaut, greift die Montage-Versicherung bei Beschädigungen oder Zerstörungen. Die Transport-Versicherung sichert darüber hinaus Schäden ab, die auf dem Weg zum neuen Standort entstehen.“

1 Mit Funk Second Life ist auch das Risiko einer Minderleistung am neuen Betriebsstandort versichert



2 Jede Phase der Industrieverlagerung ist mit Funk Second Life abgesichert

INNOVATIVER RUNDUM-SCHUTZ

Neben den baulichen und logistischen Herausforderungen ist für den Käufer vor allem die Leistung der Anlage nach der Inbetriebnahme entscheidend. Dr. Alexander Skorna, Business Development Manager bei Funk: „Beim Kauf einer Anlage aus zweiter Hand vertraut der Unternehmer darauf, dass sie nach der Montage am neuen Betriebsort auch die gewünschte Leistung erbringt.“ Was ist aber, wenn das nicht der Fall ist, weil zum Beispiel die neuen Standortverhältnisse anders sind? Funk hat dafür mit der Second-Life-Deckung eine innovative Versicherungslösung in Zusammenarbeit mit dem Produktentwickler b2b Protect entwickelt. Diese sichert nicht nur die Umsiedlung der Industrieanlage ab, sondern reduziert auch enorm das Investmentrisiko durch eine integrierte Leistungsgarantie – sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer.

„Erstmalig können wir einen Rundum-Schutz anbieten, der den gesamten Prozess von der Demontage am Verkaufsort bis zur Inbetriebnahme am neuen Standort umfassend in einer Police absichert.“

Uwe Janssen, Leiter Technische Versicherungen

Um das Risiko einer Minderleistung nach dem Wiederaufbau abzusichern, bestimmen Funk Experten im Vorfeld die sogenannte Leistungskennlinie. Das heißt, sie ermitteln die Leistung, die die Anlage maximal unabhängig von äußeren Einflüssen erbringen kann. Nach der Montage der Anlage am neuen Standort kann so in einem Vorher-nachher-Vergleich festgestellt werden, ob es eine Lücke zwischen der Soll- und der Ist-Leistung gibt. Dr. Skorna erläutert: „Diese Lücke können Unternehmen mit unserer integrierten Leistungsgarantie-Versicherung über einen individuell vereinbarten Zeitraum finanziell absichern. Die Second-Life-Deckung wirkt damit wie ein Bilanzschutzmodell für den Kapitalgeber.“

Die Second-Life-Deckung wird von Funk für jedes Verlagerungsprojekt individuell konzipiert und in einem interdisziplinären Funk Team aus Risikomanagern, Ingenieuren und Versicherungsexperten ausgearbeitet. Uwe Janssen: „Erstmalig können wir so einen Rundum-Schutz für Industrieverlagerungen anbieten, der den gesamten Prozess von der Demontage am Verkaufsort bis zur Inbetriebnahme am neuen Standort umfassend in einer Police absichert.“

IHRE EXPERTEN

Uwe Janssen
u.janssen@funk-gruppe.de

Dr. Alexander Skorna
a.skorna@funk-gruppe.de

Mehr zum Thema Second Life:
funk-gruppe.com/second-life

„DER MENSCH SPIELT DIE ZENTRALE ROLLE“

Dem Thema Compliance muss sich heute jedes Unternehmen stellen. Warum das nicht nur lästige Pflicht, sondern lohnend sein kann, erläutert Compliance-Expertin Dr. Kathrin Niewiarra.

In den Medien liest man aktuell viel über Compliance-Themen – etwa im Zusammenhang mit VW oder der FIFA. Wie kommt es, dass Compliance in den vergangenen Jahren so sehr an Prominenz gewonnen hat?
Compliance ist natürlich keine neue Erfindung. Was sich aber geändert hat, ist das Bewusstsein für diese Thematik und dabei insbesondere das Verständnis von Compliance in einem erweiterten gesellschaftlichen Kontext. In Zeiten zunehmender Globalisierung werden auch immer häufiger staatliche Regulierungsaufgaben auf private Unternehmen verlagert.

Geschuldet ist die oben angesprochene Entwicklung aber sicher auch dem Anstieg der regulatorischen Anforderungen – sowohl Manager als auch Mitarbeiter stehen in Compliance-Fragen vor immer neuen Herausforderungen. Und schlussendlich zeigt sich, dass Compliance ein (Wirtschafts-)Faktor ist – bei den oben genannten Skandalen geht es ja um hohe Summen und enorme Reputationsschäden.

„Ausgangspunkt für eine effektive und effiziente Compliance ist eine auf das Unternehmen zugeschnittene Compliance-Risikoanalyse.“

Dr. Kathrin Niewiarra

In welchen Bereichen müssen sich Unternehmen heute fit machen für Compliance-Themen?
Diese Frage lässt sich so pauschal nicht beantworten. Es gibt kein „one fits all“. Der Ausgangspunkt für eine effektive und effiziente Compliance ist eine auf das Unternehmen zugeschnittene Compliance-Risikoanalyse. Darauf aufbauend kann entschieden werden, welche Maßnahmen in welchen Bereichen getroffen werden sollten. Dem Unternehmen sollte aber bewusst sein, dass allein ein Compliance-Management-System wie aus dem Buche nicht ausreicht. Compliance muss als Teil der Unternehmens- und Führungskultur gelebt werden – sonst werden nur Papiertiger und unnötige Kosten produziert.

1 Compliance-Verstöße haben ihren Ursprung beim Menschen – es sind aber auch Menschen, die Regelverstöße verhindern, meistern und daraus lernen

Welche Rolle spielt der Mensch beim Thema Compliance?
Die zentrale. Das Wissen um und über Compliance ist die notwendige Grundlage, um den täglichen Balanceakt erfolgreich zu meistern – der Mensch ist aber die ausschlaggebende Zutat. Er ist der Ursprung eines jeden Compliance-Verstoßes und derjenige, der ihn verhindern, meistern und aus ihm lernen kann.

Compliance-Regeln muten mitunter etwas technokratisch an. Als Unternehmer könnte man die Lust daran verlieren. Warum lohnt es sich dennoch, sich damit zu befassen?
Spätestens seit dem tragischen Fall des ehemaligen Siemens-CFO Heinz-Joachim Neubürger sollte jedem Manager bewusst sein, dass ihn als Unternehmenslenker die Rechtspflicht trifft, ein Compliance-System im Unternehmen zu etablieren – ansonsten droht die persönliche Haftung. Es ist also nicht nur eine Frage des „Lohnens“, sondern Compliance ist Chefsache und Teil der Führungsverantwortung. Und es gibt eine Korrelation zwischen ethischen und integren Unternehmen und deren Umsatzwachstum.

Wie kann man das Thema Compliance mit Leben füllen?
Ausgangspunkt ist auch hier wieder der Mensch – unabhängig von der Hierarchieebene. So ist es wichtig, dass jeder Mitarbeiter für sich erkennen kann, welchen Stellenwert Compliance in seinem Arbeitsalltag hat. Compliance darf nicht abstrakt bleiben oder nur als Verantwortung einer Gruppe von Mitarbeitern, zum Beispiel der Compliance Officer, verstanden werden. Unternehmen sollten Compliance und Werte wie Integrität in ihrer Kultur über einen Wertekanon verankern und kommunizieren, Führungskräfte ethisch korrektes Verhalten vorleben und dafür einstehen – aber auch Belohnungs- und Sanktionsmechanismen sind Teil einer nachhaltigen Implementierung.

Wo und wie sollte Compliance in einem Unternehmen verankert sein?
Dies hängt stark vom Unternehmen ab. Ausschlaggebend ist, Compliance als Funktion ernst zu nehmen. Dies bedeutet nicht, eine riesige und teure Organisation zu etablieren. Vielmehr sollte der Bereich Compliance als eine verantwortungsvolle Führungsaufgabe verstanden und Personen mit der Umsetzung betraut werden, die von ihrer Persönlichkeitsstruktur her den Anforderungen des Aufgabenbereiches nicht nur fachlich, sondern auch menschlich gewachsen sind.

„Compliance sollte als eine verantwortungsvolle Führungsaufgabe verstanden werden.“

Dr. Kathrin Niewiarra

Wenn die Compliance-Krise da ist – was macht man dann?
Dann hilft es nur, die Ärmel hochzukrempeln, aufzuräumen und den Vorfall ernstgemeint aufzuarbeiten. Als eine der wichtigsten Lehren gilt es sicher mitzunehmen, dass alleine das Vertrauen auf ein funktionierendes Compliance-Management-System nicht ausreicht, sondern es einer gelebten Unternehmenskultur bedarf, die den Boden für nachhaltiges, integres und compliantes Verhalten schafft. Es darf nicht ausschließlich auf Compliance und Regelwerke gesetzt werden, sondern es muss an der Überzeugung gearbeitet werden, dass Compliance und ethisches Verhalten sich lohnen.

Warum tun sich Unternehmen so schwer mit der Einführung von Compliance-Systemen? Es gibt ja zahlreiche Studien, die darauf hindeuten, dass Unternehmen sich wider besseres Wissen gegen die Einführung eines Compliance-Systems sträuben.
Nach wie vor herrschen Unsicherheit und auch eine gewisse Fehleinschätzung bezüglich Kosten und Nutzen eines gelebten Compliance-Management-Systems. Nach einer Benchmark-Studie über multinationale Unternehmen sind die Kosten für Non-Compliance übrigens durchschnittlich 2,65-mal höher als die Investitionen für ein Compliance-Management-System.

DR. KATHRIN NIEWIARRA

ist Rechtsanwältin und Attorney-at-Law (NY). Nach anwaltlicher Tätigkeit in den USA und Deutschland sowie Managementfunktionen in Konzernen verfolgt sie seit September 2012 ihre Geschäftsidee der ganzheitlichen Compliance-Beratung unter der Marke bleu&orange®. Sie fungiert außerdem als Ombudsfrau, Interims-Managerin und Rednerin. Sie ist Gründerin und Geschäftsführerin des Compliance Channels, eines Web-TV-Senders im Themenspektrum Ethik und Compliance, der seit September 2015 online abrufbar ist.

Ihr aktuelles Buch „Balanceakt Compliance. Recht und Gesetz sind nicht genug – ein interdisziplinärer Leitfaden für Entscheider“ ist bei FAZ Buch erschienen.

VERANSTALTUNGEN

9. STUTTGARTER SICHERHEITSKONGRESS

Auf dem diesjährigen Stuttgarter Sicherheitskongress geht es um die aktuelle Bedrohungslage für Unternehmen angesichts von Terror- und Cyber-Bedrohungen sowie weiteren Störungen, die zu einem Produktionsstopp führen können.

Funk Risk Consulting ist mit einem Stand vor Ort und stellt Lösungen im Kontext mit dem Schutz der Lieferkette (Business Continuity Management) vor.

» 18. Juli 2017 | Stuttgart | IHK Region Stuttgart

BEST-PRACTICE-SEMINAR RISIKOMANAGEMENT

Kennen Sie die Risikotragkraft Ihres Unternehmens? Lernen Sie im Rahmen unseres zweitägigen Seminars den Aufbau und die Elemente des Risikomanagement-Prozesses kennen.

» 7. und 8. September 2017 | Hamburg
» 9. und 10. November 2017 | Berlin

BCM SUMMIT

Der BCM Summit in Hamburg ist eine jährlich wiederkehrende Veranstaltung der BCM Academy GmbH und der Treffpunkt für Business Continuity Manager, ITSC-Manager und Krisenmanager. Hier können sich Experten in Workshops, bei Vorträgen und mehr austauschen und neue Kontakte knüpfen. Funk Risk Consulting ist mit einem Stand vor Ort und informiert zu Dienstleistungen im Kontext mit BCM.

» 28. und 29. September 2017 | Hamburg | East Hotel

HIGHLIGHT

6. CLUSTER-FORUM: RISIKOMANAGEMENT IN DER AUTOMOBILZULIEFERINDUSTRIE

Gemeinsam mit „Bayern Innovativ“ veranstaltet Funk Risk Consulting das sechste Cluster-Forum „Risikomanagement in der Automobilzulieferindustrie“. Experten aus Industrie, Wissenschaft und Beratung diskutieren aktuelle Trends und geben Einblicke in Best-Practice-Beispiele für ein proaktives und strategisches Risikomanagement.

SCHWERPUNKTE:
» Politische Risiken
» Resilienz im Risikomanagement-Prozess
» Business Continuity Management (BCM)

» 22. Juni 2017 in Nürnberg

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Ulrike Meyer
u.meyer@funk-gruppe.de

ANMELDUNG UNTER

funk-gruppe.com/veranstaltungen

1 Austausch und Netzwerk: Funk-Kunden waren ins Nürnberger Grand Hotel Le Méridien geladen

RÜCKSCHAU: „POLITISCHE RISIKEN“ IN NÜRNBERG

Die Welt erlebt eine neue politische „Weltunordnung“ und die Phase der Berechenbarkeit globaler Politik ist Vergangenheit. Mögliche Handelsbarrieren, Unterbrechungen der Lieferketten oder hoheitliche Eingriffe bei Auslandsinvestitionen sind Risiken, die deutsche Unternehmen massiv bedrohen können.

Zu diesem Thema hatten die Funk Niederlassungen Nürnberg und Regensburg zur Kundenveranstaltung ins Nürnberger Grand Hotel Le Méridien eingeladen. Als Referenten waren Dr. Günther Schmid, ehem. Professor für Internationale Politik und Sicherheit, André Schimpf (Euler Hermes World Agency) sowie Dr. Alexander Skorna (Funk) vor Ort. Diskutiert wurde unter anderem, auf welche Szenarien sich Unternehmen einstellen müssen. Thema war auch, welche neuen Risikomanagement-Tools Funk zur Bewertung der geopolitischen Lage bietet, damit diese Risiken bewältigt werden können. Auch die von Funk entwickelten maßgeschneiderten Versicherungskonzepte als Teil von notwendigen Risikotransfermaßnahmen wurden vorgestellt. Als besonderes Highlight der Veranstaltung gab Dr. Schmid einige pointierte Einblicke in die aktuelle Weltlage. Im Anschluss wurden die Themen beim Get-together im persönlichen Gespräch vertieft.

Stephan Zeibig, Leiter der Niederlassung Nürnberg, ging in seiner Begrüßung auf die weltpolitischen Veränderungen ein und stellte Versicherungskonzepte von Funk zu politischen Risiken, Terror und Cyber-Gefahren vor. Ernest Lenk, Leiter der Niederlassung Regensburg, zog am Ende ein Fazit und betonte: „Mit Veranstaltungen dieser Art wollen wir unsere Kunden über aktuelle Themen informieren und den persönlichen Dialog pflegen. Wir freuen uns, dass die Veranstaltung so zahlreich besucht war und wir von unseren Gästen ein sehr positives Feedback bekommen haben!“

WEBINARE

proMIT – VERSICHERUNGSVERGLEICHSPORTAL FÜR MITARBEITER, MITGLIEDER UND MIETER

Erfahren Sie, wie Mitarbeiter, Mitglieder und Mieter mit proMIT Bedingungen vergleichen, Verträge online abschließen und Schäden melden können.

» 28. Juni 2017, 10–11 Uhr
» 6. September 2017, 14–15 Uhr

CYBERRISIKEN IM FOKUS: WIE DER VIRTUELLEN GEFAHR ZU BEGEGNEN IST

Wir zeigen Ihnen, wie sich Unternehmen gegen die allgegenwärtige Cyber-Gefahr absichern können.

» 10. Juli 2017, 10–11 Uhr
» 4. August 2017, 10–11 Uhr

ERFOLGREICHE RISIKOMANAGEMENT-SYSTEME: WORAUF KOMMT ES AN?

Lernen Sie die Erfolgsfaktoren unseres praxisbezogenen Risikomanagement-Ansatzes kennen und erhalten Sie einen Einblick in unsere Softwarelösung RIMIKS.

» 24. August 2017 | 10–11 Uhr

FUNK BU-CHECK: DER MEHRWERT EINER IT-GESTÜTZTEN BETRIEBSUNTERBRECHUNGS-ANALYSE

Erfahren Sie, wie Risiken entlang der Wertschöpfungskette analysiert, bewertet und gesteuert werden können.

» 30. August 2017, 14–15 Uhr

VERTRAUEN IST GUT, KONTROLLE IST BESSER: AUFBAU VON IKS UND COMPLIANCE-SYSTEMEN

Erfahren Sie, was Sie für den Aufbau von IKS und Compliance-Systemen benötigen und was Sie bei der Umsetzung beachten sollten.

» 6. September 2017, 10–11 Uhr

BUSINESS CONTINUITY MANAGEMENT: WAS TUN IM NOTFALL?

Wir zeigen, wie Sie ein funktionierendes Business Continuity Management aufbauen sollten und was die ersten Schritte sind.

» 14. September 2017, 10–11 Uhr

IHR ANSPRECHPARTNER

Max von Bohlen
m.vonbohlen@funk-gruppe.de

ANMELDUNG UNTER

funk-gruppe.com/webinare

FUNK-ZEICHEN

IMPRESSUM

Herausgeber
Funk Gruppe
Valentinskamp 20 | 20354 Hamburg
Fon +49 40 35914-0

Redaktion
Dr. Anja Funk-Münchmeyer (v. i. S. d. P.)
Thomas Abel
Thomas Gaze
Yorck Hillegaart
Ansgar Vaut
Sarah Yaqub

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

Grafik
Carolin Krüger

Druckerei
MOD Offsetdruck GmbH
Gewerbestraße 3 | 23942 Dassow
Auflage: 12.500 Exemplare

Bildnachweise
Syda Productions/fotolia (S. 1, 4, 26), Jakob Börner (S. 3, 8, 11, 32, 35), Monkey Business/fotolia (S. 5, 16), felix_brönnimann/fotolia (S. 5, 19), industrieblick/fotolia (S. 5, 36), twitter.com (S. 8, 9), Frank Heinen (S. 13), Rasmus Lippels (S. 14 oben), Janine Martin (S. 14 unten), .shock/fotolia (S. 18), deagreez/fotolia (S. 22, 23), Andriy Bezuglov/fotolia (S. 24), sunlight19/fotolia (S. 24), eyetronic/fotolia (S. 24), Biletskiy Evgeniy/fotolia (S. 24), AntonSH/fotolia (S. 25), Kurt Kleemann/fotolia (S. 25), Africa Studio/fotolia (S. 25), victoria p./fotolia (S. 30), nd3000/fotolia (S. 38), bleu&orange® (S. 39), Meissner Cartoons (S. 42), Funk (Rest)

FUNK IN DEN **DIGITALEN MEDIEN**

Die letzte Seite im Heft ist die erste im Netz. Das digitale Angebot von Funk hält Sie auf dem Laufenden – jederzeit und überall! In unserem Themen-Blog finden Sie aktuelle Beiträge aus den Bereichen Versicherungsmanagement, Vorsorge, Risikomanagement, Karriere, International und Mittelstand.

funk-gruppe.com

Wofür steht Funk? Was bedeutet „Die beste Empfehlung“? Kundenzitate und Praxisbeispiele geben einen unmittelbaren Einblick in die Zusammenarbeit mit Funk. Klicken Sie rein unter:

die-beste-empfehlung.com

Das Forum online lesen:
funk-gruppe.com/newsletter

Die beste Empfehlung. Funk.

DEN RICHTIGEN WEG WÄHLEN.
DIE BESTE EMPFEHLUNG. FUNK.

Versicherungsmanagement, Vorsorge und Risikomanagement für Ihr Unternehmen.

Mehr zu Funk: funk-gruppe.com