



FORUM

DAS MAGAZIN DER FUNK GRUPPE



TITELTHEMA

Mitarbeiterbindung durch modernes Vorsorgemanagement

INTERVIEW

„Uns sind langjährige,
stabile Kundenbeziehungen wichtig“

AUS DER PRAXIS

J.J. Darboven –
Für ausgezeichnete Qualität bekannt

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Welches Unternehmen sichert sich die Pole-Position, wenn es um die Attraktivität für die Mitarbeiter geht? Viele Faktoren spielen dabei eine Rolle: neben dem guten Betriebsklima, einem leistungsgerechten Gehalt, vielversprechenden Entwicklungsmöglichkeiten oder einer ausgewogenen Work-Life-Balance zunehmend auch weitere attraktive Zusatzleistungen. Mitarbeiterbindung durch modernes Vorsorgemanagement ist das Stichwort in diesem Kontext und in dieser Ausgabe auch unser Titelthema. Welche Komponenten umfasst ein solches Vorsorgemanagement generell und welche Maßnahmen passen ganz konkret zur individuellen Unternehmensstrategie, den Unternehmenszielen und dem wirtschaftlichen Umfeld? Ganzheitliche Konzepte statt Einzelmaßnahmen sind das Credo unseres Beitrags.

Mit aktuellen Einblicken in die betriebliche Krankenversicherung als vergleichsweise junger Ergänzung in der konzeptionellen Auswahl seitens der Unternehmen sowie einer Einschätzung zur Zukunft der Lebensversicherung als Vorsorgeinstrument vertiefen wir weitere Aspekte in diesem Kontext.

Wenn es um Möglichkeiten der Mitarbeiterbindung geht, befinden sich alle Unternehmen in demselben Boot. So setzen auch wir uns aktiv und kontinuierlich mit modernem Vorsorgemanagement auseinander. Als Arbeitgeber hat Funk sich jüngst dazu entschieden, seinen Mitarbeitern mit der Option einer betrieblichen Berufsunfähigkeits-Versicherung eine weitere Vorsorgemöglichkeit auf betrieblicher Basis anzubieten, was auf gute Resonanz gestoßen ist. Wir sehen dies als einen weiteren Schritt, um Mitarbeiter auch in Zukunft langfristig für unser Unternehmen zu begeistern. Schließlich setzt Funk auf Kontinuität, im Verhältnis zu seinen Kunden wie auch seinen Mitarbeitern.

Welches Vorsorge-Konzept passt am besten zu Ihrem Unternehmen? Informative Anregungen dazu sowie zu weiteren spannenden Themen des Versicherungs- und Risikomanagements in dieser FORUM-Ausgabe wünscht Ihnen



Dr. Anja Funk-Münchmeyer
Leiterin Unternehmenskommunikation

Dr. Anja Funk-Münchmeyer



Newsletter Anmeldung



04 RISIKEN UND LÖSUNGEN

- Erhöhte Anforderungen bei Gefahrguttransporten
- Kunst als Anlageobjekt
- Hochwasser im Blick haben
- Betriebliche Krankenversicherung wird immer beliebter
- Business Continuity Management: Schnell reaktionsfähig bleiben



11 INTERNATIONAL

- Employers Liability in China



12 INTERVIEW

- Claudius Jochheim – Lebensversicherung Quo Vadis
- Thomas Abel – „Uns sind langjährige, stabile Kundenbeziehungen wichtig“



16 TITELTHEMA

- Mitarbeiterbindung durch modernes Vorsorgemanagement



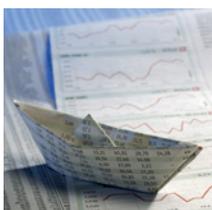
20 AUS DER PRAXIS

- J. J. Darboven – Für ausgezeichnete Qualität bekannt



22 HORIZONT

- Erik Händeler – „Knappheiten können Aufschluss über Zukunftsentwicklungen geben“



24 FUNK NEWS

- „Risiko und Chance – zwei Seiten einer Medaille“ in Höchstädt
- „Navigieren in stürmischer See“ in Berlin
- 11. Funk Alliance Conference in Hamburg
- STIHL zeichnet Funk als Lieferant des Jahres 2012 aus
- Veranstaltungskalender

Erhöhte Anforderungen bei Gefahrguttransporten

Wie der Name bereits nahe legt, sind mit Gefahrguttransporten besondere Risiken verbunden. Werden die transportierten Flüssigkeiten oder Gase freigesetzt, können insbesondere am Unfallort erhebliche Gesundheitsgefährdungen oder Umweltschäden die Folge sein. Umso wichtiger ist es, dass einheitliche Vorgaben zur Kennzeichnung von Gefahrgütern und Beförderungsvorschriften beachtet werden und die Fahrer sich den erhöhten Anforderungen anpassen.

Ob bei Einkäufen von Haushaltsreinigern, Lacken und Klebern oder Gaskartuschen für das Campen – der Transport von Gefahrgütern gehört für Privathaushalte und Unternehmen zum Alltag. Oft ist dem Fahrer dabei gar nicht bewusst, dass es sich um einen Gefahrguttransport handelt, bei dem bestimmte Sicherheitsvorkehrungen eingehalten werden müssen. Gefahrgüter sind Stoffe, Gemische, Lösungen oder Gegenstände, die zum einen aufgrund von Rechtsvorschriften als gefährliche Güter eingestuft werden. Zum anderen enthalten Gefahrgüter Stoffe, die aufgrund ihrer Beschaffenheit, ihrer physikalischen oder chemischen Eigenschaften oder ihres Zustands beim Transport gefährlich werden können, und zwar für die öffentliche Sicherheit oder Ordnung (insbesondere für die Allgemeinheit), wichtige Gemeingüter, Leben und Gesundheit von Menschen und Tieren sowie die biologische Vielfalt. Aufgrund dieser besonderen Gefahrenlage müssen bei Gefahrguttransporten – unabhängig davon, mit welcher Fahrzeugart sie transportiert werden – bestimmte Vorschriften beachtet werden.

Besondere Anforderungen an Fahrer und Fahrzeug

Selbst wenn das zulässige Gesamtgewicht von 3,5 Tonnen nicht überschritten wird, muss der Fahrer von Gefahrentransporten im Besitz einer amtlichen Schulungsbescheinigung sein, sobald bei der Beförderung die gesetzlichen Freigrenzen überschritten werden. Für bestimmte Gefahrgüter müssen zudem Aufbaukurse absolviert werden. Für Kraftfahrzeuge, die für bestimmte Gefahrguttransporte vorgesehen sind (z. B. Tankfahrzeuge), werden zusätzliche technische

Sicherheitsmerkmale vorausgesetzt. Abhängig davon, welche Stoffe befördert werden, muss eine Schutzausrüstung mitgeführt werden. Diese dient nicht nur zum Personenschutz, sondern auch zur Unterstützung bei der Beseitigung von freigesetztem Gefahrgut, zur Absicherung der Unfallstelle sowie zur Brandbekämpfung.

Zudem müssen die Versandstücke und das Fahrzeug gekennzeichnet – etwa mit orangefarbenen Warntafeln – und bestimmte Transportdokumente mitgeführt werden. Die Gefahrgüter selber sind ebenfalls kennzeichnungspflichtig: durch sogenannte Gefahrzettel auf Versandstücken, Containern und Fahrzeugen oder Gefahrensymbolen auf der Verpackung. Aufgrund der Farbkennzeichnung sind sie leicht erkennbar und eindeutig der jeweiligen Gefahr zuzuordnen (siehe Grafik).

Aufgrund des Risikopotenzials, das der Transport von Gefahrgütern mit sich bringt, gelten die Beförderungsvorschriften unabhängig vom Fahrzeug. Es gibt jedoch einige Freistellungen von diesen Vorschriften. So gilt beispielsweise die ADR (siehe Infokasten) nicht, wenn das Gefahrgut von Privatpersonen befördert wird, einzelhandelsgerecht verpackt ist und für den persönlichen, häuslichen oder sportlichen Gebrauch bestimmt ist. Für Unternehmen gilt dies für den Transport im Zusammenhang mit der geschäftlichen Haupttätigkeit (z. B. Reparatur- und Wartungsarbeiten, Belieferung von Baustellen). Ausgenommen sind außerdem behördlich genehmigte Notfallmaßnahmen, zum Beispiel das Abschleppen eines havarierten Fahrzeugs. Wichtig ist in diesem Zusammenhang in allen drei Fällen, dass trotzdem einschränkende Gewichts- oder Mengengrenzen beachtet werden müssen.

Gefahrgüter sicher transportieren

Neben dem Einhalten der Vorschriften und der richtigen Ladungssicherung helfen folgende Punkte, die Sicherheit von Gefahrguttransporten zu erhöhen:

- Hitzeempfindliche Stoffe müssen vor Sonneneinstrahlung geschützt werden. Dazu gehören beispielsweise Kartuschen oder Spraydosen. Denn wenn diese sich auf über 50 Grad erhitzen, können sie ggf. – wie kleine Bomben – explodieren. Gleich nach der Ankunft sollten die Behälter daher aus dem Fahrzeug gebracht werden.
- Wichtig ist außerdem, Gasflaschen niemals ohne Schutzkappen über dem Ventil zu befördern. Nur so ist sichergestellt, dass das Ventil im Fall eines Zusammenstoßes nicht abreißt. Zuwiderhandlungen haben bereits schwerste Unfälle zur Folge gehabt.

- Befindet sich ein Reservekanister für Benzin oder Diesel im Fahrzeug, sollte dieser solide gebaut sein, über ein Prüfzeichen verfügen und in einer festen Halterung befestigt sein – möglichst tief im Gepäckteil.
- Das Fahrzeug sollte vorbeugend gut belüftet werden, um dem Fall vorzubeugen, dass Gase, die mit Luft ein explosives Gemisch bilden können, aus den Behältern mit den gefährlichen Substanzen entweichen. Zudem sollte selbstverständlich während des gesamten Transportes sowie während der Be- und Entladung auf das Rauchen verzichtet werden.
- Die gesetzlichen Freimengen sollten kritisch überprüft werden. Bereits eine Spraydose kann großen Schaden anrichten, wenn sie über mehrere Stunden der Sonne ausgesetzt war.

Experte: Toni Knitsch
a.knitsch@funk-gruppe.de

Die wichtigsten Vorschriften zur Beförderung

- ADR (Accord européen relatif au transport international des marchandises Dangereuses par Route, deutsch: Europäisches Übereinkommen über die internationale Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße)
- GGVSEB (Gefahrgutverordnung Straße, Eisenbahn und Binnenschifffahrt)
- GGAV 2002 (Verordnung über Ausnahmen von den Vorschriften über die Beförderung gefährlicher Güter)
- GGBefG (Gesetz über die Beförderung gefährlicher Güter)
- GGGKostV (Kostenverordnung für Maßnahmen bei der Beförderung gefährlicher Güter)



Klasse 1
Explosive Stoffe und Gegenstände mit Explosivstoff (mit sechs Unterklassen)



Klasse 3
Entzündbare flüssige Stoffe



Klasse 5.1
Entzündend (oxidierend) wirkende Stoffe



Klasse 7
Radioaktive Stoffe



Klasse 2.1
Gase (entzündbar)



Klasse 4.1
Entzündbare feste Stoffe



Klasse 5.2
Organische Peroxyde



Klasse 8
Ätzende Stoffe



Klasse 2.2
Gase (nicht entzündbar)



Klasse 4.2
Selbstentzündliche Stoffe



Klasse 6.1
Giftige Stoffe



Klasse 9
Verschiedene gefährliche Stoffe und Gegenstände (z.B. umweltgefährdende Stoffe, Lithiumbatterien, erwärmte Stoffe usw.)



Klasse 2.3
Gase (giftig)



Klasse 4.3
Stoffe, die mit Wasser entzündliche Gase bilden



Klasse 6.2
Ansteckungsgefährliche Stoffe

Kunst als Anlageobjekt

Die Anlage in Sachwerte wird immer beliebter. Zunehmend gefragt sind Kunstwerte als Anlageobjekte. Um Exponate vor Risiken zu schützen, sollten Sammler einige Aspekte berücksichtigen.

Scheinbar unvorhersehbare Aktienmärkte, Finanzkrisen und Inflation – derzeit suchen viele Menschen nach Alternativen für eine sichere Geldanlage. Immer häufiger wird in diesem Zusammenhang in Kunst investiert. „Es lässt sich tatsächlich feststellen, dass insbesondere Werke etablierter Künstler zunehmend als Anlage begriffen werden“, so Jan Bansemer von Funk Fine Arts. Beispielsweise Kunst der klassischen Moderne habe in der Regel einen sehr stabilen Marktwert, so dass das investierte Geld mit hoher

Wahrscheinlichkeit sicher angelegt sei. Eine höhere Wertentwicklung können Sammler mit junger Kunst erzielen.

„In Sammlerkreisen mit fundierten Kenntnissen geht es bei der Investition in neue Künstler oft auch ums Spekulieren“, so Bansemer. „Die Rendite kann hoch sein, insbesondere, weil die Künstler zum derzeitigen Zeitpunkt noch keinen so hohen Marktwert besitzen.“, weiß der Kunsthistoriker.



Empfehlenswerte Investition: Eine Kunst-Versicherung

Wer viel in seine Kunstwerke investiert, hat ein Interesse daran, sie vor Risiken zu schützen. Organisierter Kunstraub und Art-Napping spielen dabei eine untergeordnete Rolle für private Sammler und Unternehmen, meist sind Museen mit sehr bekannten Exponaten betroffen.

„Die häufigsten Ursachen für Schäden an Kunstgegenständen sind einfache Beschädigungen oder der einfache Diebstahl.“

„Die häufigsten Ursachen für Schäden an Kunstgegenständen sind einfache Beschädigungen oder der einfache Diebstahl“, berichtet Bansemmer. Was viele nicht wissen: In Privat- und Firmensammlungen sind diese Risiken zumeist gar nicht oder nur lückenhaft über die herkömmlichen Inhalts-Versicherungen gedeckt. Sammler sind daher gut beraten, nicht nur in die Kunst, sondern auch in eine Kunst-Versicherung zu investieren, die die Möglichkeit bietet, Exponate umfassend abzusichern. Hierbei handelt es sich um eine Allgefahren-Deckung: Das heißt, es gelten grundsätzlich alle Gefahren versichert mit Ausnahme der Ausschlüsse, die in den Versicherungsbedingungen formuliert sind. Ein weiterer Vorteil dieser Versicherung ist die Möglichkeit, seine Sammlung zu so-

nannten vereinbarten Werten zu versichern. Dadurch liegt ein entsprechender Nachweis im Schadenfall nicht beim Versicherungsnehmer.

Lange Freude an Kunstwerken haben

„Wichtig für den Werterhalt eines Exponats sind nicht zuletzt umfassende Vorsorge-Maßnahmen unter anderem in konservatorischer Hinsicht“, so Bansemmer, der die Funk Fine Arts-Kunden

auch in Bezug auf die optimale Lagerung berät – von der Einbruchsicherung über die richtige Temperatur bis hin zu optimalen Lichtverhältnissen spielen viele Faktoren eine Rolle. Wer diese berücksichtigt, kann lange Freude an seinen Kunstwerken haben. Neben dem Anlagegesichtspunkt spielen der ideelle Wert und die Begeisterung für Kunst für die meisten Käufer die zentrale Rolle. „Am besten kauft man sich Kunst, die einem auch wirklich gefällt. Wenn der Preis sich dann nicht ganz so entwickelt wie erhofft, hat man dennoch etwas davon“, so Bansemmer.

Experte: Jan Bansemmer
j.bansemmer@funk-gruppe.de

Hochwasser im Blick haben

Die Flut 2013 war eine der schlimmsten der letzten Jahre. In vielen Regionen wurden die höchsten jemals gemessenen Wasserstände registriert – mit immensen Folgen: Die Ratingagentur Fitch schätzt, dass Schäden von ca. zwölf Milliarden Euro entstanden sind, hinzu kommen Versicherungsschäden in Höhe von ca. drei Milliarden. Saisonunabhängige Überschwemmungen, die durch plötzliche und extreme Niederschlagsmengen entstehen, sind in den letzten Jahren häufiger geworden. Christian Pietsch, Leiter des Industriebereichs Sach bei Funk, empfiehlt Unternehmen daher, den eigenen Hochwasserschutz zu prüfen – auch wenn die Gebäude nicht unmittelbar an größeren Gewässern liegen. „Unternehmen sollten die Topographie ihres

Geländes genau im Blick haben: Liegen Betriebsstandorte in einer Senke? Sind Gewässer vielleicht auch in größerer Entfernung vorhanden? Bei so starken Überschwemmungen wie in diesem Jahr können Orte betroffen sein, die hunderte Meter von einem kleineren Bach entfernt liegen“, weiß Pietsch. Neben dem Hochwasserschutz sollten Unternehmen die Versicherbarkeit ihrer Überschwemmungsrisiken prüfen. „Hier bietet sich in vielen Fällen eine Erweiterung der Sachversicherung um den Baustein "Überschwemmung" oder eine All-Risk-Versicherung an“, so Pietsch.

Experte: Christian Pietsch
c.pietsch@funk-gruppe.de

Betriebliche Krankenversicherung wird immer beliebter

Die Betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist eine relativ junge Benefit-Lösung für Unternehmen, die zunehmend nachgefragt wird. Die Versicherer bieten inzwischen zahlreiche Lösungen an. Bei der Auswahl des passenden Produktes haben Personalverantwortliche ohne professionelle Unterstützung oft die Qual der Wahl.

In den letzten Jahren hat das Thema der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) durch die Diskussion um die demographische Entwicklung an Brisanz gewonnen. „Wir bieten die bKV seit etwa zwei-einhalb Jahren an“, so Marion Busch von der Funk Vorsorgeberatung. „Das Thema stößt bei unseren Kunden mittlerweile branchenübergreifend auf großes Interesse.“ Und auch von Seiten der Versicherer hat sich viel getan: Während am Anfang nur eine Handvoll Versicherer entsprechende Konzepte angeboten hat, gibt es inzwischen zahlreiche Lösungen von den verschiedenen Anbietern.

Für Unternehmen ist es mitunter nicht ganz einfach, aus dem Angebot das Konzept auszuwählen, das am besten zu den eigenen Anforderungen passt. „Auf den ersten Blick sind die meisten Produkte recht ähnlich“, so Busch. „Aber wenn es um die Feinheiten und Rahmenbedingungen geht, gibt es doch deutliche Unterschiede.“ Wie läuft die Abwicklung einer bKV-Lösung im Betrieb ab? Kann ein Mitarbeiter seine Familienangehörigen mitversichern? Was ist standardmäßig in den Bedingungen enthalten und gibt es Sonderlösungen? Unternehmen sollten sich mit zahlreichen Fragen auseinandersetzen, um einen Überblick zu erhalten.



Welche Bausteine sind die richtigen?

Die Konzepte der Versicherer sind in der Regel sehr flexibel, so dass ein Unternehmen viele verschiedene Bausteine kombinieren und versichern kann. „Da ist es vor allem wichtig zu wissen, welche Bausteine ich denn versichern möchte und auf welche Details ich großen Wert lege“, so Busch. Weil diese Frage nicht immer einfach zu beantworten und das Produktangebot im Markt oft nicht ohne Weiteres für den Laien vergleichbar sind, greifen viele Unternehmen auf die Unterstützung durch einen professionellen Partner zurück. So analysiert die Funk Vorsorgeberatung Leistungspakete von Versicherern für ihre Kunden und unterstützt sie bei der Suche nach dem passenden Angebot. „Es kommt immer wieder vor, dass Versicherer den gleichen Vorsorgebaustein zum ähnlichen Preis anbieten – trotzdem steckt nicht das Gleiche drin. Solche Unterschiede findet man in der Regel aber nur bei einer tiefgehenden Analyse und entsprechender Erfahrung“, so Busch. Ein Kriterium, auf das die Funk Vorsorgeberatung bei der Auswahl der Produkte besonderen Wert legt, sind schlanke Prozesse der Produkthanbieter, so dass der Personalabteilung des Kunden durch die bKV kein Mehraufwand im Tagesgeschäft entsteht.

Trend wird sich verstärken

Der Trend zur betrieblichen Krankenversicherung wird sich nach Ansicht der Experten der Funk Vorsorgeberatung aufgrund des demographischen Wandels verstärken. Denn die Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung werden sich durch die älter werdende Bevölkerung und die höheren Gesundheitsausgaben in Zukunft voraussichtlich weiter reduzieren. Wie in der Altersversorgung auch wird daher die Nachfrage nach einer ergänzenden Vorsorge steigen. Gleichzeitig suchen Unternehmen nach attraktiven Benefits, die dazu beitragen sollen, Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Zusätzlich zur betrieblichen Altersversorgung ist die bKV eine weitere Lösung, um sich auf dem Arbeitsmarkt attraktiv zu positionieren. Neben den Kunden, die ihren Mitarbeitern bereits eine bKV anbieten, tasten zahlreiche Unternehmen diese Möglichkeit zurzeit erst einmal ab. „Wir haben viele Kunden, die sich die Möglichkeiten erklären lassen und Optionen durchrechnen, ohne kurzfristig eine Umsetzung zu planen. Mittelfristig werden einige von Ihnen aber sicherlich ein Konzept einführen.“ Denn immer mehr Unternehmen erkennen, dass es sich um eine sehr werthaltige Benefit-Lösung handelt, die im Vergleich zu anderen Benefits weniger kostenintensiv ist und vor allem sehr schnell eine positive Wirkung entfalten kann.

Experte: Marion Busch
m.busch@funk-gruppe.de



Business Continuity Management: Schnell reaktionsfähig bleiben

Was ist nach Eintritt eines Störfalls als Erstes zu tun, um schnell wieder handlungsfähig zu sein? Mit dieser Frage beschäftigt sich das Business Continuity Management und kann damit die Krisenresilienz von Unternehmen deutlich erhöhen.

Ob ein Unfall, ein Maschinenschaden oder auch vorsätzliche Sabotage – wenn der Geschäftsbetrieb eines Unternehmens maßgeblich gestört ist, muss schnell gehandelt werden. Für solche Fälle sollten Unternehmen mit einem Notfallmanagement vorbereitet sein. Ein Business Continuity Management (BCM) ist der Schlüssel zur Absicherung von Geschäftsfunktionen und -prozessen, die überlebenswichtig für die Existenz eines Unternehmens sind.

In Ergänzung zum klassischen Risiko- und Supply Chain Management beschäftigt sich das BCM nicht nur mit der Identifikation und Prävention von Schadenfällen und Betriebsunterbrechungen, sondern vor allem mit der Entwicklung geeigneter Reaktionen auf Betriebsstörungen. Die zentralen Fragen lauten: Was ist nach Eintritt eines Störfalls von wem als Erstes zu tun? Welche Maßnahmen folgen im Anschluss? Im Fokus stehen konkrete Vorbereitungen – wie Notfallpläne oder Krisenmanagementsysteme –, die Verantwortlichkeiten und Aktionsabläufe regeln und zur Aufrechterhaltung während bzw. Wiederaufnahme nach der Betriebsstörung dienen.

Maßnahmen nach zeitlicher Relevanz priorisieren

„Existenzbedrohende Risiken können in unterschiedlichen Bereichen wie beispielsweise der IT, der Warenlagerung, der Lieferkette oder dem Verlust von Know-how eines Unternehmens liegen“, so Hendrik Löffler, Geschäftsführer Funk RMCE. Im Rahmen

des BCMs wird daher zunächst analysiert, welche (Geschäfts-)prozesse und Ressourcen kritisch dafür sind, Schlüsselprodukte und -leistungen erbringen zu können. Das Risikoumfeld des Unternehmens wird ermittelt und verschafft dem Management einen Überblick der wichtigsten Großrisiken für die kritischen Prozesse. Anschließend werden präventive Maßnahmen zum Umgang mit den identifizierten Risiken entwickelt und Risikominderungsmaßnahmen definiert, die nach zeitlicher Relevanz priorisiert sind.

Die Krisenresilienz deutlich steigern

Im Fall der Fälle können die Risikoverantwortlichen nach dem entworfenen Plan vorgehen und somit zügig und ohne Zeitverlust Entscheidungen treffen, um große Schäden zu vermeiden. „Unternehmen, die über ein BCM verfügen, steigern ihre Krisenresistenz deutlich“, weiß Löffler. Wichtig ist, dass das Konzept in die Organisationsstruktur des Unternehmens sowie in die Unternehmenskultur integriert ist und die Mitarbeiter sensibilisiert sind. Ein BCM sollte von jedem Unternehmen berücksichtigt werden. Denn: „Durch ein nachhaltiges BCM wird die Dauer einer Betriebsstörung deutlich reduziert und damit der Verlust von wichtigen Marktanteilen verhindert. Damit einhergehend schützt sich das Unternehmen vor Imageschäden und reduziert die Insolvenzwahrscheinlichkeit infolge einer Unternehmenskrise“, so Löffler.

Experte: Hendrik Löffler
h.loeffler@funk-gruppe.de

Ein Business Continuity Management sichert Geschäftsfunktionen und -prozesse ab, die überlebenswichtig für die Existenz eines Unternehmens sind.

Die zentralen Fragen lauten: Was ist nach Eintritt eines Störfalls von wem als Erstes zu tun? Welche Maßnahmen folgen im Anschluss?

Arbeitsunfälle und Arbeitgeberhaftung in China

Unternehmen, die in China aktiv werden, stellen sich unter anderem die Frage, welche versicherungsrelevanten Aspekte besonders zu berücksichtigen sind. „Wir verweisen in diesem Zusammenhang immer auf die Workers Compensation und die Employers Liability Versicherung; aus unserer Sicht eine zunehmend an Bedeutung gewinnende Deckung in China“, so Welf-Peter Hammer, Key Account Division International.

In Deutschland haftet der Arbeitgeber bei Arbeitsunfällen grundsätzlich nicht, sondern Arbeitsunfälle werden über die berufsgenossenschaftliche Unfallversicherung reguliert. Damit werden Auseinandersetzungen innerhalb des Betriebes über Schuldfragen vermieden und der Betriebsfrieden erhalten.

Im Gegensatz dazu haftet der Arbeitgeber in China bei Arbeitsunfällen verschuldensunabhängig und ist gesetzlich verpflichtet, gehaltsabhängige Beiträge an soziale Pools zu entrichten. Diese sind regional sehr unterschiedlich und belassen beim chinesischen

Arbeitgeber immer ein Restrisiko. Dieses muss zwar nicht zwingend versichert werden, eine Absicherung ist jedoch dringend zu empfehlen. Eine solche Employers Liability Deckung darf nach chinesischem Gesetz auch nur in China und nicht beispielsweise über eine deutsche Police eingekauft werden. Zuwiderhandlungen werden zunehmend durch die lokalen Behörden verfolgt.

„Gemeinsam mit unserem chinesischen Funk Alliance Partner analysieren wir in Kenntnis der chinesischen Gesetze und des lokalen Versicherungsmarktes die individuelle Situation unserer Kunden vor Ort und passen den Versicherungsschutz entsprechend an“, so Hammer.

Experte: Welf-Peter Hammer
p.hammer@funk-gruppe.de



Lebensversicherung Quo Vadis

Interview mit Claudius Jochheim, Geschäftsführender Gesellschafter von Funk, über die Entwicklung und die Zukunft der Lebensversicherung.

Herr Jochheim, in den Medien liest man immer wieder, die Lebensversicherung sei für die Altersversorgung inzwischen ungeeignet. Ist die klassische Lebensversicherung ein Auslaufmodell?

Nein. Die klassische Lebensversicherung ist auch weiterhin ein festes Standbein der privaten und betrieblichen Altersversorgung in Deutschland. Mit ca. 90 Mio. Verträgen hat im Schnitt jeder Bundesbürger etwas mehr als eine Lebensversicherung und setzt somit auf diese Form der Altersversorgung. Die Lebensversicherung bleibt ein fundamentaler Vorsorgebaustein. In 2011 wurden bereits über 84 Mrd. EUR (GDV) an Leistungen aus Lebensversicherungen ausgezahlt.

Was sind die Vorteile einer klassischen Lebensversicherung aus Ihrer Sicht?

Die klassische Lebensversicherung besitzt viele große Vorteile gegenüber anderen Anlageprodukten, darunter:

- Absicherung der Langlebigkeit, zudem mögliche Absicherung bei Tod, Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit
- Garantie des Kapitals und eine garantierte Verzinsung
- Sicherheit der Kapitalanlage durch eine strikte Aufsicht und eine zusätzliche Sicherungseinrichtung – Protektor –

Natürlich muss man dabei erwähnen, dass der Garantiezins mit aktuell 1,75 % von einst 4 % auf einem historischen Tiefstand liegt, was – insbesondere von jungen Leuten – zusätzliche Versorgungsaufwendungen erfordert.



Können die Versicherer die bisherigen Garantien mit den niedrigen Zinsen überhaupt noch einhalten?

Diese Frage würde ich mit Ja beantworten. Die Versicherungsgesellschaften haben in der Tat noch viele Verträge mit höheren garantierten Rechnungszinsen von bis zu 4 %, für die sie auch jedes Jahr aufs Neue die Kapitalgewinne erwirtschaften müssen. Der durchschnittliche Zins für alle unterschiedlichen Garantiezinsen, der in der Branche mindestens realisiert werden muss, beträgt zurzeit etwas mehr als 3 %. Die durchschnittliche Nettoverzinsung aller deutschen Versicherer betrug in 2011 4,14 % (GDV). Auch der durchschnittliche Neuanlagezins, der nicht branchenweit erfasst wird, liegt bei den Versicherern über 3 % (Schätzwert GDV) und das trotz aktueller Verzinsungen der 10-jährigen Bundesanleihen von unter 2 %. Somit sind die Versicherungsgesellschaften auch die kommenden Jahre gut auf eine anhaltende Niedrigzinsphase vorbereitet.

Erhalte ich noch eine attraktive Verzinsung mit dem Produkt Lebensversicherung?

Entscheidend ist nicht nur die Höhe der Nominalverzinsung, die im Vergleich zu früheren Jahren abgenommen hat, sondern auch die Realverzinsung, d. h. die Verzinsung nach Berücksichtigung der Inflation. Und die Inflation befindet sich in Deutschland auf einem historischen Tiefstand von zurzeit 1,5 % (Mai 2013), während die Gesamtverzinsung im Jahr 2013 der deutschen Lebensversicherer bei durchschnittlich 3,96 % (Assekurata) lag. Welches vergleichbare Produkt hat eine – branchenweit – vergleichbare Verzinsung, die sehr konstant auch über viele Jahre hinweg gewährt wird?

Wie schätzen Sie die Rolle der klassischen Lebensversicherung in der bAV ein?

Bei der betrieblichen Altersversorgung steht für die meisten Arbeitgeber eine verlässliche Kapitalanlage im Vordergrund. Kaum ein Arbeitgeber möchte seinen Mitarbeitern eine betriebliche Altersversorgung anbieten, bei der Schwankungen im Wert während der Laufzeit möglich sind, und dies den Mitarbeitern anschließend erklären. Insbesondere dann nicht, wenn die betriebliche Altersversorgung auch noch teilweise von den Mitarbeitern selbst finanziert ist.



Claudius Jochheim

Würden Sie einem Kunden derzeit raten, eine klassische Lebensversicherung neu abzuschließen?

Ja, aus verschiedenen Gründen. Neben der Vorsorge ermöglicht sie eine sichere und stetige Kapitalanlage, ohne sich jedes Jahr aufs Neue Gedanken über die Sicherheit und die Rendite der Anlage machen zu müssen.

Welche sinnvollen Alternativen gibt es Ihrer Meinung nach zur klassischen Lebensversicherung?

Grundsätzlich hängt die Art der Kapitalanlage davon ab, wie groß die individuelle Bereitschaft ist, für ein höheres Kapitalanlageergebnis ein mögliches höheres Verlustrisiko einzugehen. Vielversprechend für die zweite Jahreshälfte in 2013 sehen neue klassische Lebensversicherungsprodukte aus, die während der Ansparphase den aktuellen Garantiezins zusichern und darüber hinaus die bewährten Überschüsse gewähren. Ab der Rentenphase wird der Garantiezins dann jeweils neu nach den gesetzlichen Vorschriften festgelegt. Vorteil dieses Verfahrens ist, dass das Versicherungsunternehmen nicht mehr für mehrere Jahrzehnte den Garantiezins garantieren und hierfür Rückstellungen bilden muss und somit freier in der Kapitalanlage ist, was höhere Überschüsse ermöglicht. Funk wird in bewährter Art und Weise die neuen Produkte prüfen und kundenspezifisch einsetzen.

Experte: Claudius Jochheim
c.jochheim@funk-gruppe.de

„Uns sind langjährige, stabile Kundenbeziehungen wichtig“

Thomas Abel, Geschäftsführender Gesellschafter von Funk, über das Funk-Niederlassungsnetz

Herr Abel, Funk hat mit 15 Standorten ein sehr dichtes Niederlassungsnetz. Nach welchen Kriterien hat Funk dieses Netz ausgebaut?

Vorrangig haben wir die Standorte unserer Niederlassungen aufgrund der von uns gewünschten regionalen Nähe unserer bestehenden und potentiellen Kunden ausgesucht. In Deutschland finden Sie in vielen Regionen sogenannte Branchencluster, beispielsweise die Kfz-Zulieferindustrie im Südwesten oder die Möbel- und Holzindustrie in Ostwestfalen-Lippe. Diese verschiedenen Regionen decken wir mit unseren Niederlassungen ab und betreuen dort mittelständische bis große Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Handel, Dienstleistung, Immobilienwirtschaft und Heilwesen. Durch die regional geprägten Kundenspezifika verfügen unsere Mitarbeiter vor Ort über sehr tiefe Kenntnisse in dem jeweiligen Branchencluster. Das ist dann natürlich auch wieder für andere Unternehmen aus der Region interessant. Langfristig können wir sagen, dass wir unter anderem aufgrund dieser Aufstellung die Bedürfnisse unserer Kunden besonders gut verstehen und meist auf eine vertrauensvolle persönliche Zusammenarbeit über viele Jahre zurückblicken können.



Warum legen Sie Wert darauf, auch regional vertreten zu sein?

Die regionale Präsenz ermöglicht uns, neben der hohen fachlichen Qualität auch die kulturellen und lokalen Besonderheiten im persönlichen Umgang mit unseren Kunden zu berücksichtigen. Wir wissen, dass Vertrauen und Verantwortung nur durch persönlichen Kontakt entstehen und angenommen werden. Hierbei spielt auch die regionale Kultur eine entscheidende

Rolle. Unsere Fachberater im Innen- und Außendienst arbeiten nicht nur in der Region des Kunden, meist leben sie auch dort – sie sprechen also dieselbe Sprache, manchmal wortwörtlich gesehen. Das ist natürlich keine Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit, unterstützt diese aber sehr.



Thomas Abel

Könnten Sie Ihre Kunden mit Hilfe von moderner Kommunikation nicht auch von weiter entfernten Orten online oder telefonisch betreuen?

Natürlich nutzen wir alle modernen Kommunikationsmittel und sind so für unsere Kunden immer erreichbar. Alle telefonischen Kontakte und die gesamte, sicherlich gute und nützliche Kommunikation via E-mail ersetzt unserer Ansicht nach aber in keiner Weise die persönliche Betreuung. Unsere Mitarbeiter/-innen müssen die Kunden im wahrsten Sinne des Wortes erleben, um Verantwortung für die Belange des Kunden zu übernehmen. Vielleicht könnten wir dem Zeitgeist entsprechend mit wenigen, zentralisierten Standorten kurzfristig Kosten sparen. Aber als langfristig denkendes Familienunternehmen planen wir nicht in Quartalen, sondern in Generationen: Uns sind langjährige, stabile Kundenbeziehungen wichtig. Und wir sind uns sicher, dass sich diese Strategie auch in Zukunft weiter auszahlen wird.

Welche Vorteile bietet Ihrer Meinung nach eine persönliche Kundenbetreuung vor Ort?

Wie eben schon erwähnt, ist die persönliche Betreuung unersetzlich. Die Risikoverhältnisse und die Einstellung zur Übernahme von Risiken sind bei unseren Kunden sehr unterschiedlich und nur vor Ort beim Kunden können wir diese wirklich beurteilen. Unsere Aufgabe besteht darin, diese Individualität unserer Kunden zu berücksichtigen und die Versicherungskonzepte im In- und Ausland entsprechend zu platzieren und zu betreuen. Bei ganz speziellen Fragestellungen auch mit Unterstützung durch unsere Spezialisten wie etwa Juristen, Ingenieure oder Versorgungsfachleute. Im Schadenfall heißt es, schnell und unbürokratisch zu handeln und in kürzester Zeit gemeinsam mit unseren Kunden die wichtigsten Entscheidungen zu treffen. Es kommt immer mal wieder vor, dass wir auch an Sonn- oder Feiertagen kurzfristig vor Ort beim Kunden sind, wenn ein Schadenfall es erfordert. Für uns eine Selbstverständlichkeit!

Experte: Thomas Abel
t.abel@funk-gruppe.de

Mitarbeiterbindung durch modernes Vorsorgemanagement

Ganzheitliche Konzepte statt Einzelmaßnahmen:

Betriebliche Vorsorgelösungen stärken die Mitarbeiterbindung, die Attraktivität als Arbeitgeber und damit auch die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens – insbesondere vor dem Hintergrund des demografisch bedingten Wettbewerbs um Talente. Die Investition in ein strategisches Vorsorgemanagement zahlt sich somit mehrfach aus.

Ob Ingenieure, Vertriebs- oder IT-Experten: Sie alle werden derzeit händeringend gesucht. Angesichts wachsender Engpässe auf dem Personalmarkt und der damit verbundenen Risiken für die Wettbewerbsfähigkeit werben immer mehr Unternehmen intensiv um die Gunst geeigneter Fachkräfte. Vorbei sind die Zeiten, in denen sie „nur“ mit einem guten Betriebsklima, leistungsgerechtem Gehalt, vielversprechenden Entwicklungsmöglichkeiten oder einer ausgewogenen Work-Life-Balance bei Mitarbeitern und potenziellen Arbeitnehmern punkten konnten. Um ein positives Image zu pflegen und Mitarbeiter zu binden bzw. zu gewinnen, sind heute attraktive Zusatzleistungen wie ein modernes Vorsorgemanagement gefragt, die über die üblichen Sozialleistungen weit hinausgehen können. In diesem Rahmen bieten sich insbesondere die betriebliche Altersversorgung (bAV), die betriebliche Risiko- und Berufsunfähigkeitsvorsorge und die betriebliche Krankenversicherung (bKV) an.

56 Prozent der Deutschen befürworten eine verpflichtende betriebliche Altersversorgung

Es ist längst kein Geheimnis mehr, dass die staatliche Rente allein in vielen Fällen im Ruhestand womöglich nicht ausreicht, um den gewohnten Lebensstandard zu halten. Vor diesem Hintergrund finden es heute bereits 40 Prozent der Berufstätigen wichtig, dass ein Arbeitgeber betriebliche Modelle zur Altersversorgung anbietet. Die bAV in Deutschland zur Pflicht zu machen, befürworten sogar 56 Prozent der Deutschen. Zu diesem Ergebnis kommt die bundesweite Studie „Altersvorsorge in Deutschland 2012/2013“ des Insti-

tuts für Demoskopie Allensbach, die von der Postbank in Auftrag gegeben wurde. Häufig wird allerdings vergessen, dass mit den „Rentenreformen“ vom Staat auch massiv in die Absicherung der Berufsunfähigkeitsabsicherung eingegriffen wurde. Erst aktuell hat die Regierung mit dem Altersvorsorgeverbesserungsgesetz diesen Punkt thematisiert. Hier bietet sich eine Absicherung über den Arbeitgeber zu günstigen Konditionen und einfacheren Einstiegsmöglichkeiten für den Arbeitnehmer an.

Eine Studie zum Thema „Betriebliche Krankenversicherung: Akzeptanz, Attraktivität und Ausgestaltungswünsche aus Arbeitnehmersicht“ hat jüngst das Marktforschungsinstitut „Heute und morgen“ aus Köln vorgestellt. Danach halten 79 Prozent der 1.000 befragten Arbeitnehmer in Deutschland das Angebot einer betrieblichen Krankenzusatzversicherung grundsätzlich für attraktiv, 40 Prozent sogar in besonders hohem Maße. Alternativ zu einer Gehaltserhöhung würde sich jeder dritte Arbeitnehmer für den Abschluss einer bKV entscheiden, weitere 40 Prozent zögen dies immerhin in Betracht. Als besonders attraktive Gestaltungsmerkmale betrieblicher Krankenversicherungen werden von den befragten Arbeitnehmern – neben den monetären Vorteilen einer Arbeitgeberfinanzierung – unter anderem geringe Wartezeiten, möglicher Einschluss laufender Behandlungen in den Versicherungsschutz und der Wegfall oder zumindest die Vereinfachung der Gesundheitsprüfung genannt. Und schließlich bescheinigen mehr als 66 Prozent der Arbeitnehmer dem Krankenzusatzschutz via Betrieb eine hohe positive Wirkung auf das Arbeitgeberimage und auf die Attraktivität des Arbeitsplatzes.

Um ein positives Image zu pflegen und Mitarbeiter zu binden bzw. zu gewinnen, sind heute attraktive Zusatzleistungen wie ein modernes Vorsorgemanagement gefragt.



Maßgeschneiderte Pakete schnüren

Unternehmer und Personalverantwortliche, die den Mitarbeitern betriebliche Vorsorgelösungen bieten wollen, haben vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten, um Anreize zu schaffen und gerade Leistungsträger, die statistisch am häufigsten zum Jobwechsel neigen, an die Firma zu binden, wenn lukrative Beschäftigungsalternativen locken.

„Grundsätzlich sollten alle Maßnahmen zur Unternehmensstrategie, zu den Unternehmenszielen und zum wirtschaftlichen Umfeld unter besonderer Berücksichtigung der Wettbewerbs- und Marktsituation passen“, rät Rainald Meyer, Geschäftsführer der Funk Vorsorgeberatung.

Das gelte sowohl für den Fall, dass bestehende Systeme ausgebaut bzw. optimiert werden sollen, als auch für die Gestaltung eines neuen Sozialleistungskatalogs. „Wichtig ist außerdem, dass die Maßnahmen für die individuelle Einkommenssituation der Mitarbeiter, aber auch zu deren persönlichen Lebenssituation, geeignet sind. Wird dies beachtet, so sind die aus den Maßnahmen resultierenden Vorteile für den Einzelnen deutlich spürbar und plausibel und erzeugen so die gewünschte Attraktivität als Arbeitgeber bzw. die geplante Bindungswirkung“, so Rainald Meyer weiter.

„Unter dem Strich kommt es vor allem darauf an, dass sich die Vorsorgelösungen für alle Parteien rechnen und dass sie dazu beitragen, die ursprünglich definierten Ziele zu erreichen.“

Sinnvoll sei in jedem Fall ein ganzheitliches Vorsorgemanagement-Konzept ohne Fallstricke, in dem für bestimmte Mitarbeitergruppen maßgeschneiderte Pakete geschnürt werden, die den individuellen Anforderungen Rechnung tragen. Schließlich hat zum Beispiel die viel zitierte „Generation Y“ ganz andere Ansprüche an ihre Vorsorge als ein Familienvater mit drei Kindern. „Unter dem Strich kommt es vor

allem darauf an, dass sich die Vorsorgelösungen für alle Parteien rechnen und dass sie dazu beitragen, die ursprünglich definierten Ziele zu erreichen“, bilanziert Vorsorge-Experte Meyer. „Dabei müsse man sich allerdings immer darüber im Klaren sein, dass langfristige Versprechen und Bindungen eingegangen werden müssen,

deren ökonomischen Auswirkungen bereits im Vorfeld analysiert werden müssen“, so Meyer. Die Funk Vorsorgeberatung entlastet Unternehmen bei der technischen Ausgestaltung moderner Vorsorge-Konzepte. Im Rahmen der konzeptionellen Beratung, die auch rechtliche Belange beinhaltet, werden strategische Leitlinien und Rahmenbedingungen für eine in die Zukunft gerichtete Gesamtlösung erarbeitet. Diese versetzt Betriebe in die Lage, sich am Arbeitsmarkt optimal aufzustellen und soziale Standards zu setzen.

Vorsorgeleistungen bezahlbar machen

Drei große gesellschaftliche Herausforderungen gibt es in diesem Kontext aktuell in Deutschland: Altersvorsorge, Pflege und Berufsunfähigkeit. Je nach Lebenslage, häufig bei jungen Familien, ist darüber hinaus auch die Hinterbliebenenabsicherung zu beachten. Die notwendigen Vorsorgeleistungen für diese Bereiche sind privat, aus dem Netto, vielfach unbezahlbar: Über ein betriebliches Vorsorgemanagement können sie realisiert werden.

Grundsätzlich hat jeder Arbeitnehmer ein gesetzlich verankertes Recht auf betriebliche Altersversorgung. Zur Auswahl stehen Direktzusagen, Unterstützungskassen sowie Direktversicherungen, Pensionskassen und -fonds, in die Arbeitnehmer und Arbeitgeber nach den jeweiligen Spielregeln einzahlen können. Bei der Erstellung eines Vorsorgekonzepts sollten bestehende Instrumente dahingehend geprüft werden, ob sie tatsächlich genutzt und wahrgenommen werden und ob sie eine Bindungswirkung erzeugen. Zu bedenken ist außerdem, dass arbeitgeberfinanzierte Modelle stark

„Je mehr Mitarbeiter mit dem Angebot angesprochen werden und teilnehmen, desto günstiger kann es dargestellt werden und desto einfacher sind die Zugangsbedingungen für den Einzelnen.“

im Kommen sind. Dabei werden nicht nur Sozialversicherungsersparnisse als Arbeitgeberzuschuss in den Vorsorgevertrag gegeben, sondern zunehmend die Beitragsbeteiligung des Arbeitnehmers in gleicher Höhe durch Arbeitgeber co-finanziert (Matching-Contribution). Damit der Gehaltsverzicht des Mitarbeiters weniger schmerzt, können zusätzlich Anteile aus

künftigen Gehaltserhöhungen einer betrieblichen Altersversorgung zugeführt werden. Das ist gelebte Mitarbeiterbindung. Und dennoch bleibt eine solche Lösung in vielen Fällen kostenseitig überschaubar.

Nach der gleichen Systematik der bAV – ob als zusätzliche

Leistung des Arbeitgebers oder mit einer finanziellen Beteiligung des Arbeitnehmers – können auch Vorsorgeleistungen für Krankheit und Berufsunfähigkeit realisiert werden. „Je mehr Mitarbeiter mit dem Angebot angesprochen werden und teilnehmen, desto günstiger kann es dargestellt werden und desto einfacher sind die Zugangsbedingungen für den Einzelnen“, weiß Rainald Meyer. Eine ideale Ergänzung zur betrieblichen Altersversorgung ist die betriebliche

Zeitgemäße Kommunikation betrieblicher Benefits:

Das Portal FuBIS sorgt für Transparenz

Die Erfahrung zeigt: Mitarbeiter wünschen sich konkrete und aktuelle Informationen über ihre persönliche Vorsorgesituation und genau die Information der dem Mitarbeiter gegebenen Leistungen erhöht die Bindungswirkung zu dem Arbeitgeber. Um betriebliche Vorsorge-Benefits für die Mitarbeiter ihrer Kunden greifbarer zu machen, hat die Funk Vorsorgeberatung das Tool FuBIS (Funk Benefit Information System) in Form einer modularen Web-Applikation entwickelt. Durch spezielle Konfiguration kann ein individuelles Portal zusammengestellt werden, das die Darstellung von einfachen Entgeltumwandlungs-Lösungen bis hin zu komplexen Versorgungswerken ermöglicht. Dank FuBIS können sich Mitarbeiter bequem selbst über die Versorgungspläne ihres Arbeitgebers informieren. Das Online-Portal stellt Informationen zu den implementierten Vorsorge-Lösungen bereit und bietet den Mitarbeitern außerdem die Möglichkeit, ein persönliches Angebot einschließlich einer Steuer- und Sozialversicherungs-Vorteilsberechnung zu kalkulieren. Ebenso können Mitarbeiter direkt einen Antragsprozess veranlassen und den aktuellen Status ihrer Versorgung jederzeit online einsehen. Ein weiterer Vorteil von FuBIS ist die Möglichkeit, Statistiken zu generieren sowie eine aktive Mitarbeiterkommunikation durch einen E-Mail-Benachrichtigungsdienst zu gewährleisten. Die Arbeit der Personalabteilung wird dadurch vereinfacht: Ein besserer Überblick und jederzeitiger Zugriff machen das Thema Vorsorge transparenter.

Krankenversicherung. Da es in der gesetzlichen Krankenversicherung deutliche Leistungskürzungen gegeben hat – weitere Einschränkungen sind zu erwarten – gewinnt die Krankenvorsorge in Form von Zusatzversicherungen einen zunehmend hohen Stellenwert. Die bKV bietet im arbeitgeberfinanzierten Bereich Zugang zu bedarfsgerechten Krankenversicherungs-Bausteinen ohne Gesundheitsprüfung und günstigen Firmengruppen-Konditionen. So gibt es beispielsweise Lösungen am Markt, die in bestimmten Teilbereichen einen privaten Krankenversicherungsschutz bieten oder bestimmten Mitarbeitergruppen einen nahezu vollständigen Privatpatienten-Status ermöglichen.

Der Wegfall der gesetzlichen Berufsunfähigkeitsrente und die Einführung einer zweistufigen Erwerbsminderungsrente haben dazu geführt, dass sich jeder um einen individuell geeigneten Schutz bemühen muss. Die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos über

den Betrieb bringt Mitarbeitern hier viele Vorteile. So kann gegebenenfalls auf eine Gesundheitsprüfung verzichtet werden. Werden größere Gruppen versichert, können auch sehr hohe und bedarfsgerechte Versicherungssummen zu guten Konditionen abgedeckt werden.

Weitere Versicherungslösungen sind etwa die betriebliche Pflegeversicherung oder die Hinterbliebenenrente. Damit schließt sich der Kreis. Unter dem Strich bleibt festzuhalten: Unternehmen, die ihren Mitarbeitern Mehrwerte im Rahmen eines ausgefeilten betrieblichen Vorsorgemanagements anbieten, sind im Wettbewerb um die besten Mitarbeiter sehr gut aufgestellt.

Experte: Rainald Meyer
r.meyer@funk-gruppe.de

Fachkräftemangel – eine der größten Herausforderungen der nächsten Jahre

Der Fachkräftemangel in Deutschland ist laut Bundesagentur für Arbeit schon jetzt deutlich spürbar. Vor allem fehlen Ingenieure, IT-Experten, Ärzte sowie Alten- und Krankenpfleger. Erstmals tauchen in der Liste auch technische Berufe ohne akademischen Abschluss auf: Gesucht sind Spezialisten im Bereich Energietechnik, Klempnerei, Sanitär, Heizung und Klimatechnik. Darüber hinaus fehlen hoch qualifizierte Kräfte in der Maschinen- und Fahrzeugtechnik, im Bereich Mechatronik, Energiewirtschaft und Elektroindustrie sowie in der Informatik. Die Akademiker-Lücke gefährdet das Wirtschaftswachstum in Deutschland, warnt die Bundesagentur. Vor allem kleinere und mittlere Unternehmen fänden keine qualifizierten Mitarbeiter, könnten Aufträge nicht annehmen und Projekte nicht durchführen.

Der Personaldienstleister Manpower Group kommt in der Studie „Fachkräftemangel 2013“ zu dem Schluss, dass 35 Prozent der Unternehmen in Deutschland derzeit Schwierigkeiten haben, ihre offenen Stellen zu besetzen. Die Studie ergibt folgendes Ranking der zurzeit am schwierigsten zu besetzenden Positionen:

- Facharbeiter (Handwerker)
- Ingenieure
- Personal für Rechnungs- und Finanzwesen
- Vertriebsmitarbeiter
- Mitarbeiter im Kundenservice und Support
- Techniker
- Personal für Verwaltung / Assistenz
- Ärzte und medizinische Fachangestellte
- IT-Fachkräfte
- Fahrer

J. J. Darboven – Für ausgezeichnete Qualität bekannt

Es wird in Deutschland kaum einen Kaffee-Genießer geben, der diese Marken nicht kennt: Ob IDEE Kaffee, MÖVENPICK, Café Intención, EILLES Gourmet Café, ALBERTO oder SANSIBAR – das 1866 gegründete hanseatische Familienunternehmen Darboven ist seit vielen Jahren für hervorragende Qualität bekannt. Heute ist Darboven weit mehr als ein Kaffeeröster. Das Unternehmen gehört zu den führenden Herstellern im Segment der Heißgetränkespezialitäten und bietet Produkte aus den Bereichen Kaffee, Tee und Trinkschokolade. Zudem bedienen 15 Tochtergesellschaften in Deutschland und Zentraleuropa neben dem Einzelhandel renommierte Hotels, Restaurants und Cafés ebenso wie Bäckereien, Institutionen der Gemeinschaftsverpflegung, Fluglinien und Kreuzfahrtschiffe. Für diesen sogenannten Außer-Haus-Bereich konzipiert das Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen für die unterschiedlichsten Anforderungen. „Zu unserem Service gehört dabei eine fachkundige Beratung ebenso wie die professionelle Ausstattung mit Maschinen und dem passende Zubehör für die stilvolle Präsentation der Heißgetränkespezialitäten wie ALFREDO Espresso, EILLES Tee und XOCAO Trinkschokolade“, erklärt Wilfried Peters, Finanzvorstand der J. J. Darboven Holding AG & Co KG.

Verantwortung in Bezug auf Mitarbeiter und Gesellschaft

Seit über 145 Jahren werden die Erfahrungen in dem erfolg- und traditionsreichen Familienunternehmen von Generation zu Generation weitergegeben. Heute führt Inhaber Albert Darboven das Unternehmen in 4. Generation, das sich durch eine flache Hierarchie und täglich gelebtes Unternehmertum auszeichnet. „Besonders wichtig ist uns die Verantwortung in Bezug auf Mitarbeiter und Gesellschaft“, so Peters. Diese Unternehmenskultur lebt Darboven in Form von zahlreichen Projekten.

Hierzu gehört beispielsweise das Engagement in Bildungsinitiativen für Jugendliche mit Migrationshintergrund. Zudem hat sich J. J. Darboven als erster großer, deutscher Kaffeeröster bereits vor über 20 Jahren dem Transfair e. V. angeschlossen und mit Café Intención eine Marke entwickelt, die den Kaffeebauern in den Ursprungsländern einen angemessenen Lebensstandard sichert. Einen besonderen Stellenwert nimmt der „IDEE-Förderpreis“ ein. Dieser fördert innovative Unternehmensneugründungen von Frauen mit einem Preisgeld von über 65.000 €. Dieser Förderpreis wird jährlich wechselnd in Deutschland und Polen ausgelobt.

Firmenprofil der J. J. Darboven Unternehmensgruppe

Produkte:	Kaffee, Tee, Trinkschokolade
Marken:	IDEE, Eilles, Café Intención, Alberto, Mövenpick (Lizenzmarke), Alfredo-Espresso
Röstereien:	Hamburg, Sauerlach b. München, Graz, Luzern
operative Gesellschaften:	15 (davon 9 im europäischen Ausland)
Holding-Gesellschaft:	J. J. Darboven Holding AG & Co. KG
Umsatz:	330 bis 350 Mio. €
Mitarbeiter:	ca. 1.000



Um bei seinen vielseitigen Tätigkeiten optimal abgesichert zu sein, lässt Darboven sich von Funk zu sämtlichen Versicherungs- und Riskmanagement-Fragen beraten. Neben dem Vergleich von Angeboten und Platzierungen der Deckungen und der Unterstützung in der Administration der Versicherungen spielen vor allem Risk-Management-Maßnahmen eine wichtige Rolle in der Zusammenarbeit. So erarbeitet Funk unter anderem Vorschläge, um Risiken für die Substanz und den Ertrag des Unternehmens abzusichern, und berät Darboven bei der Schadenverhütung – etwa wenn es darum geht, Brandschutz-Maßnahmen umzusetzen.

„Man merkt, dass hier die Philosophien und Arbeitsweisen von zwei inhabergeführten, hanseatischen Traditionsunternehmen bestens harmonieren.“

Zusammenarbeit mit Funk: Gegenseitiges Vertrauen, Offenheit und Nachhaltigkeit

Einen besonderen Vorteil für die Zusammenarbeit sieht Darboven in der internationalen Betreuungskompetenz von Funk. „Durch die internationale Aufstellung von Funk konnte unsere Anforderung nach einer Master-Police und eine dezentrale, europaweite Betreuung unserer Tochtergesellschaften

vor Ort sehr gut erfüllt werden“, berichtet Peters. Für die gesamte Firmengruppe im In- und Ausland erarbeitete Funk Versicherungshandbücher, die auch online für die Geschäftsführer der J. J. Darboven-Tochtergesellschaften jederzeit verfügbar sind. Als besonders fruchtbar für die Geschäftsbeziehung sieht er die ähnlichen Unternehmenskulturen beider

Partner: „Die Zusammenarbeit ist von gegenseitigem Vertrauen, Offenheit und Nachhaltigkeit geprägt“, beschreibt Peters.

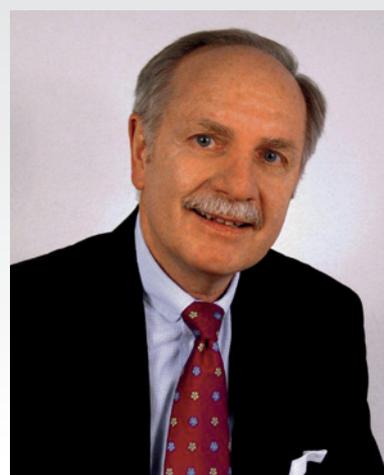
„Man merkt, dass hier die Philosophien und Arbeitsweisen von zwei

inhabergeführten, hanseatischen Traditionsunternehmen bestens harmonieren.“ Besonders hilfreich empfindet Peters, dass sämtliche Vorgänge durch einen für Darboven zuständigen Kundenberater koordiniert werden. Das Know-how bei Funk hat ihn überzeugt: „Insbesondere sind die durch Spezialisten abgesicherte fachkundige Beratung in allen Bereichen und die hohe Serviceorientierung bei Funk hervorzuheben.“

Wilfried Peters, Vorstand (CFO)

(geb. 1950) war nach Abschluss des BWL-Studiums mehrere Jahre als Geschäftsführer von vier Unternehmensverbänden (Aufgabenschwerpunkte: Betriebswirtschaftliche Beratung, Lobbyarbeit, Repräsentationen) in Kiel tätig. Danach folgte eine 20-jährige Tätigkeit in unterschiedlichen Führungsfunktionen (Verantwortung für mehrere Unternehmensbereiche, Unternehmensrestrukturierung, Aufbau neuer Geschäftsfelder) bei der CAPAROL-Gruppe, und er berichtete dabei direkt an die Inhaber-Familie.

2005 trat Wilfried Peters als Geschäftsführer der J. J. Darboven GmbH & Co. KG in die Darboven-Firmengruppe ein und wurde 2006 zum Vorstand der Holding mit den Verantwortungsbereichen: Finanzen, Unternehmensentwicklung, Beteiligungsmanagement und Recht berufen.



„Knappheiten können Aufschluss über Zukunftsentwicklungen geben“

Interview mit Erik Händeler, Zukunftsforscher

Herr Händeler, Sie sind Zukunftsforscher – wie können Sie etwas erforschen, das noch gar nicht passiert ist?

Der Mensch ist frei, sich so oder anders zu entscheiden, deswegen ist die Zukunft offen. Allerdings zwingen uns Knappheiten, uns zu ändern: Als die englischen Unternehmer nicht mehr hinterherkamen, Bergwerke zu entwässern, haben sie James Watt gebeten, die vorhandene Maschine so zu verbessern, dass daraus eine rentable Dampfmaschine wurde. Als Transport der Flaschenhals für die Wirtschaft war, musste die Eisenbahn gebaut werden; und als die Informationsflut explodierte und wir mit Karteikarten nicht mehr hinterherkamen, brauchten wir den Computer. Insofern können Knappheiten Ausschluss über mögliche Zukunftsentwicklungen geben.

Was ist als Nächstes knapp?

Viele meinen: Energie und Rohstoffe. Das ist zwar wichtig, aber nicht das, was Unternehmer wirklich beschäftigt: Da geht es um Personalführung, denn in der Wissensgesellschaft ist ein beachtlicher Teil der Wertschöpfung immaterielle Gedankenarbeit geworden. Aufgrund des demografischen Wandels sind junge, qualifizierte Mitarbeiter knapp auf dem Arbeitsmarkt und wir müssen länger arbeiten. Daher wird die Investition in die physische und psychische Gesundheit der Mitarbeiter immer wichtiger.

Warum hat die Informationsgesellschaft neue Erfolgsmuster?

Arbeit ist zunehmend immateriell: Planen, beraten, Wissen suchen, aufbereiten. Je mehr Produktivität von Gedankenarbeit abhängt, umso mehr sind wir auf das Teilwissen anderer angewiesen. Denn der

Einzelne kann die Fülle an verfügbaren Informationen heute in der Regel nicht mehr überblicken. Teamarbeit wird immer wichtiger und prägt die Arbeitsstruktur.

Welche Risiken und welche Chancen sind für Unternehmen mit dem nächsten Strukturzyklus verbunden?

Wodurch unterscheiden sich in Zukunft Regionen noch voneinander? Kapital kann ein Unternehmen im Prinzip in jedem Land der Welt aufnehmen, Maschinen überall einkaufen. Wir können Spezialisten in Paris einstellen und Produkte weltweit über Internetplattformen anbieten. Der in Zukunft entscheidende Standortunterschied wird in der Wissensgesellschaft daher sein: Die Fähigkeit, Wissen anzuwenden. Und der Umgang mit Wissen ist immer auch Umgang mit anderen Menschen.

Die Reibungsverluste oder aber das Funktionieren der Zusammenarbeit entscheiden also den Wettbewerb.

Das ist weniger eine Frage von Organisation und Fachwissen als vielmehr eine Frage, wie weit der einzelne seinen Verantwortungsbereich definiert. Früher haben wir Maschinen effizienter gemacht, jetzt geht es um das Verhalten des Menschen in einer Gruppe, das ist etwas Neues. In Zukunft werden jene ein größeres Gewicht in der Weltwirtschaft haben, die produktiver mit Wissen umgehen.

Erik Händeler, *1969, ist als Buchautor und Zukunftsforscher vor allem Spezialist für die Kondratiefftheorie der langen Strukturzyklen. Bücher: „Die Geschichte der Zukunft – Sozialverhalten heute und der Wohlstand von morgen“, „Kondratieffs Welt“ und das Hörbuch „Der Wohlstand kommt in langen Wellen“. www.erik-haendeler.de



„Risiko und Chance – zwei Seiten einer Medaille“ in Höchstädt

Wie können Risiken in einer immer komplexer werdenden Wirtschaftswelt frühzeitig erkannt und welche Chancen sollten genutzt werden, um ein Unternehmen noch erfolgreicher zu machen? Diese Frage stand im Fokus der Veranstaltung, die am 14. Mai bei der Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH in Höchstädt, einem Funk-Kunden der Niederlassung München, stattfand. Die Fachreferenten stellten dabei die neuesten Entwicklungen im Risiko- und Versicherungsmanagement vor: Im Speziellen ging Hendrik Löffler, Geschäftsführer, Funk RMCE, im ersten Teil seines Vortrags auf den aktuellen Stand der Entwicklung von Risikomanagement-Systemen im deutschen Mittelstand ein und stellte anschließend Maßnahmen zum präventiven Umgang mit den „neuen“ Risiken wie „Cyber Risks“ und „Supply Chain Risks“ vor.

Ein weiterer Vortrag befasste sich mit der Minimierung und Vermeidung von (Berufs-)Risiken. Anhand von Schadenfällen aus der Praxis zeigte Michael Pfeifer, Leiter der Abteilung Professional Risks, Berlin, wie sich Unternehmen – auch im Kontext von Organhaftung – gegen entsprechende Gefahren absichern können. Ein Höhepunkt der Veranstaltung war der Vortrag des Abenteurers und Risikosuchers Michael Martin. Er schilderte eindrucksvoll seinen Lebensweg vom ersten Fernweh (Tour mit dem Fahrrad von Bayern bis in die marokkanische Wüste) bis zur Durchquerung aller Wüsten der Welt mit einem Motorrad. Zum Abschluss der Veranstaltung gab es bei sommerlichen Temperaturen ein typisch bayerisches Buffet mit Spezialitäten aus der Region.

„Navigieren in stürmischer See“ in Berlin

Zum Handeln in Führungspositionen gehört es in der Regel auch, gewisse Risiken einzugehen – manchmal kann dies auch negative Folgen mit sich bringen. Aktuell in den Schlagzeilen ist in diesem Kontext beispielsweise die Haftungsfrage bei verzögerten Großbauprojekten. Im Rahmen der Gemeinschaftsveranstaltung von Funk und RBS RöverBroennerSusat „Navigieren in stürmischer See“ im exklusiven Capital Club in Berlin stellten Experten aus Wirtschaftsprüfung, Rechtsberatung und Risikomanagement die für Organe relevanten Herausforderungen vor und präsentierten mögliche Lösungen. Die vielen Nachfragen der Teilnehmer und eine rege Diskussionsrunde nach den Vorträgen bestätigte die Brisanz des Themas. Im Anschluss hatten Teilnehmer und Referenten bei einem Flying Dinner im ersten privaten Business Club Berlins die Möglichkeit, ihre Diskussionen zu vertiefen.



11. Funk Alliance Conference in Hamburg

Rund 120 Teilnehmer aus 34 verschiedenen Ländern trafen vom 6. bis 7. Juni im Rahmen der 11. Funk Alliance Conference in Hamburg zum fachlichen Austausch zusammen. „Breaking the Wall“ lautete das Motto des diesjährigen Treffens, das sich auf das symbolische Durchbrechen von Mauern anhand zukunftsweisender Themen bezog. Die Fachreferenten bezogen sich auf aktuelle Ideen und Impulse, die Althergebrachtes und Bewährtes mit innovativen und neuen Herangehensweisen und Methoden kombinieren – beispielsweise in den Bereichen Business Development oder Private Equity. Mit dem Thema

Zukunft setzte sich auch Gastredner und Zukunftsforscher Erik Händeler auseinander. Er fesselte die Teilnehmer mit seinem Vortrag über die Geschichte der Zukunft, in dem er auf die sogenannten langen Strukturzyklen (Kondratieff) einging (mehr dazu im Interview „Horizont“). Wie in jedem Jahr hatte der persönliche Austausch unter den Teilnehmern einen hohen Stellenwert, der an beiden Konferenztagen und vor allem anlässlich der Abendveranstaltung an der Elbe bei herrlichem Sommerwetter intensiv gepflegt und vertieft wurde.



STIHL zeichnet Funk als Lieferant des Jahres 2012 aus

Am 14. Juni wurde Funk von seinem Kunden Andreas STIHL AG & Co. KG mit Sitz in Waiblingen mit dem Prädikat „Lieferant des Jahres 2012“ ausgezeichnet. Thomas Harder, Mitglied der Geschäftsleitung von Funk, und Markus Werz, Leiter der Funk-Niederlassung Stuttgart, nahmen die Urkunde von Dr. Bertram Kandziora, STIHL Vorstandsvorsitzender sowie Vorstand Produktion und Materialwirtschaft, in Waiblingen entgegen. „Die Performance von Funk und der Funk Alliance war beeindruckend“, so Dr. Kandziora. „Die Beratung hat dazu geführt, dass unser Risikopotenzial erheblich reduziert wurde.“

STIHL fertigt und vertreibt motorbetriebene Geräte für die Forstwirtschaft und Landschaftspflege sowie die Bauwirtschaft. Seit 1990 wählt das Unternehmen jedes Jahr aus allen Lieferanten und Dienstleistern diejenigen aus, die eine außergewöhnlich hohe Qualität ihrer Arbeit beweisen konnten oder seit vielen Jahren erfolgreich mit STIHL zusammenarbeiten. Für 2012 wurden aus den 3.000 aktiven Lieferanten sechs Unternehmen ausgewählt – darunter mit Funk erstmalig ein Versicherungsmakler. Bewertungskriterien für die Auszeichnung waren herausragende Eigenschaften in Bezug auf Qualität, Technologie, Innovationen, Service und das Preis-/Wertverhältnis. „Die Würdigung zum „Lieferant des Jahres“ verdeutlicht, welche Lieferanten im Hause STIHL beim Streben nach hoher Lieferqualität, Termintreue, Flexibilität, Zusammenarbeit und eingebrachtes

Know-how das Erreichen dieser Ziele in besonderem Maße unterstützt haben.“, so Sven Weber, Abteilungsleiter Einkauf Investitionsgüter bei STIHL. „Funk hat durch herausragende Arbeit auf sich aufmerksam gemacht. Die Zusammenarbeit stellt für beide Seiten eine echte Mehrwertbeziehung dar.“





Veranstungskalender

Oktober / November 2013

- | | |
|---------------------|---|
| 8. Oktober 2013 | Risikomanagement in der Energiewirtschaft
SWE Stadtwerke Erfurt, Erfurt |
| 10. Oktober 2013 | Risikomanagement für die Automobilzulieferindustrie
Nürnberger Akademie, Nürnberg |
| 23. Oktober 2013 | Risikomanagement in der Automobilindustrie
AMZ Sachsen, Dresden |
| 7./8. November 2013 | Praxisseminar – Risikomanagement
als strategisches Führungsinstrument, Berlin |
| 28. November 2013 | Arbeitskreis Ernährung
noch nicht bekannt |

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

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

VERANTWORTLICH

Dr. Anja Funk-Münchmeyer

REDAKTION

Thomas Abel, Thomas Gaze, Yorck Hillegaard, Verena Meessen

LAYOUT UND SATZ

Ingeborg Grage

Über Anregungen, Hinweise oder den Wunsch nach weiteren Informationen freuen wir uns.
Wenden Sie sich bitte an: Frau Verena Meessen | v.meessen@funk-gruppe.de

BILDNACHWEISE DIESER AUSGABE

Titel: olyy/shutterstock.com;
sonsam/shutterstock.com; [arsdigital - Fotolia.com](http://arsdigital-fotolia.com); kurhahn/shutterstock.com;
altafulla/shutterstock.com; Max Missal; Maxx-Studio/shutterstock.com; J. J. Darboven;
Wilfried Peters, Erik Haendeler; Eisenhans - Fotolia.com; Korn/shutterstock.com; Funk Gruppe

AUFLAGE

12.000



FUNK-GRUPPE.COM

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