



GOSSLER, GOBERT & WOLTERS GRUPPE

GGW AKTUELL

www.ggw.de | Juni 2009

>> PORTRÄT



Erfolgreich mit Vitaminen

Andreas Ballon (li.) und Klaus Klische machen aus der Fresh Factory Deutschlands führenden Anbieter von Fruchtsalat und Schnittobst. **Seite 3**

>> STUDIE

Lückenhaft

Risikomanagement genießt bei Unternehmenslenkern eine große Zustimmung, doch die Umsetzung ist in vielen Betrieben noch verbesserungswürdig – so das Ergebnis der GGW Umfrage. **Seite 4**

>> AUS DEM UNTERNEHMEN

Auszeichnung

Bereits zum zweiten Mal in Folge zählt die GGW Gruppe zu den 100 besten Arbeitgebern und wurde mit dem Gütesiegel „TopJob“ ausgezeichnet. **Seite 7**

>> AUS DEN REGIONEN

Düsseldorf

Die Landeshauptstadt ist eine der wichtigsten Kultur-Adressen der Region und als Plattform avantgardistischer Kunst in aller Welt bekannt. GGW Kredit betreut von diesem internationalen Standort aus Kunden aus Industrie, Handel und Gewerbe. **Seite 8**



Es ist Zeit: Bilanzbereinigung schafft Vorteile.

>> Spezial

HANDLUNGSBEDARF FÜR UNTERNEHMEN

BilMoG zieht zahlreiche Veränderungen nach sich, auch bei der Bilanzierung der betrieblichen Altersversorgung

Das 2010 in Kraft tretende Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) sorgt für eine Anpassung an die Ansatz- und Bewertungsregeln der International Financial Reporting Standards (IFRS) und führt bei Unternehmen zu erheblichen Auswirkungen. Beispielsweise ergeben sich dadurch bei der betrieblichen Altersversorgung weitreichende Konsequenzen für die Bewertung von Pensionsrückstellungen. Aktuelle Praxis bei Pensionszusagen ist es, den Wert aus der Steuerbilanz, welche für die Darstellung der Liquidität und zur Ermittlung der Steuerlast wichtig ist, einfach in die Handelsbilanz zu übernehmen. Die Handelsbilanz ist relevant für Ratings, Bonität, Basel II-Kriterien und zur Ermittlung des Unternehmenswertes.

Folgende Änderungen sind bei der Bilanzierung von Pensionsrückstellungen nach BilMoG zu beachten:

- Der Rechnungszinssatz muss sich am Marktniveau orientieren. Der heute zugrundeliegende Rechnungszins in

Höhe von 6 Prozent kann zur Zeit nicht erwirtschaftet werden.

- Für eine realistische Abbildung der benötigten Rückstellung müssen Renten- und Gehaltsanpassungen erfasst werden.
- Die Annahmen und Rechnungsgrundlagen müssen im Anhang der Bilanz aufgeführt und begründet werden.

ERHEBLICHE DECKUNGSLÜCKEN, DIE NACHFINANZIERT WERDEN MÜSSEN

Beispielberechnungen zeigen: Schon heute gibt es eine erhebliche Differenz zwischen Steuer- und Handelsbilanz. Die Deckungslücke, die sich nun nach BilMoG ergibt, muss später nachfinanziert werden, das heißt, die erforderliche Rückstellungshöhe steigt und Nachfinanzierungen werden nötig. „In der Regel werden sich die erforderlichen Rückstellungen in der Handelsbilanz zwischen 20 und 50 Prozent erhöhen“, weiß Michael Schlegel, Leiter Versorgungsmanagement der GGW Gruppe.

Zudem verschlechtert die Erhöhung der handelsrechtlichen Rückstellungen die

>> Fortsetzung auf Seite 2

EDITORIAL



Liebe Kunden und Geschäftsfreunde,

was machen erfolgreiche Unternehmen anders? Sie taumeln nicht von einer Strategie zur nächsten und folgen gutmütig aktuellen Beratungstrends, sondern halten fest an ihrer Vision und richten ihr Handeln konsequent an strategischen Grundsätzen aus. Gerade in schwierigen Zeiten wissen sie um die Macht der Konzentration, bündeln ihre Kräfte und besinnen sich auf ihre Kernkompetenzen.

Wem klar ist, was das eigene Unternehmen besser und anders macht als die Konkurrenz, der entwickelt ein tiefes Selbstbewusstsein für seine eigenen Stärken und schafft damit eine innere Überzeugung, die nach außen strahlt. Wer an sich glaubt und mit Mut und Zuversicht auch in wirtschaftlich unsicheren Zeiten agiert, gewinnt am Ende. Zwei Hamburger Unternehmer machen dies beispielhaft vor. An ihre Geschäftsidee glaubte zunächst niemand, heute ist Fresh Factory zu einem europaweiten Akteur geworden. Und mit der Gastro Vision haben sie einen exklusiven Branchentreff geschaffen, der der Internorga Konkurrenz macht (S. 3).

In Krisenzeiten zeigt sich, wer gut vorbereitet ist. Ein gutes Risikomanagement schafft Handlungsfähigkeit, effizientere Prozesse, verminderte Störanfälligkeit und stärkt damit letztlich die Wettbewerbsfähigkeit. Wie es darum im Mittelstand bestellt ist, zeigt unsere aktuelle Umfrage (S. 4). Last but not least: auch die richtigen Versicherungen gehören zum guten Risikomanagement (S. 6).

Segeln Sie sicher durch den Sturm.
Ihr Sebastian Jochheim

Kontakt: Sebastian Jochheim
Tel. 040 328101-43
s.jochheim@ggw.de

>> Fortsetzung von Seite 1

HANDLUNGSBEDARF FÜR UNTERNEHMEN

Eigenkapitalrelationen, was sich bei Kreditverhandlungen negativ auswirken kann.

Darüber hinaus werden in Zukunft zwei versicherungsmathematische Gutachten nötig – eines für die Steuer- und eines für die Handelsbilanz. „Bislang genügte ein versicherungsmathematisches Gutachten zum jeweiligen Bilanzstichtag. Nun gehört die bislang gelebte Identität von Handels- und Steuerbilanz der Vergangenheit an“, so Schlegel weiter.

BEREINIGTE BILANZ – VORTEILE FÜRS UNTERNEHMEN

Eine verkürzte Bilanz ohne Pensionsverpflichtungen bietet zahlreiche Vorteile:

- Erhöhung der Eigenkapitalquote und somit verbessertes Rating im Wettbewerb und bei Investoren
- Durch die Erhöhung der Eigenkapitalquote gewinnt das Unternehmen bei Fremdkapitalaufnahme/Kreditwürdigkeit an Bedeutung (Basel II).
- Verbesserte Optik im nationalen und internationalen Vergleich durch Bilanzverkürzung
- Regelung der Unternehmensnachfolge kann frei von Pensionsrückstellungen gestaltet werden.
- Klare Trennung von Versorgungszusagen bei Unternehmensverkauf
- Planbare Ausfinanzierung von Versorgungszusagen, losgelöst vom Schicksal der Firma
- Auslagerung betriebsfremder, nicht zu kalkulierenden Risiken (z. B. Berufsunfähigkeit)
- Auslagerung von Verwaltungstätigkeit auf einen externen Dienstleister

Es gibt zahlreiche Gründe für die Auslagerung von Pensionsverpflichtungen. Entscheidend für die Entwicklung einer passenden Lösung – ein individueller Pensionsfonds, die Unterstützungskasse, ein Treuhandmodell (CTA) oder die Erhöhung bestehender Rückdeckungsversicherungen – ist eine fundierte Analyse der Ausgangssituation und Zielstellung des Unternehmens. ●●●

Kontakt: Michael Schlegel · Tel. 040 3208101-49 · m.schlegel@ggw.de

BILANZIERUNG NACH BISHERIGEM VERFAHREN UND NACH BILMOG:

Beispiel: Mann, Jahrgang 1956, Renteneintritt mit 65, monatliche Altersrente 1.000 Euro, Berufsunfähigkeitsrente 100 %, Witwenrente 60 %

Annahmen	Steuerbilanz	HGB red. Zins	HGB n. BilMoG
Zins	6 % *	4,6 % **	4,6 % **
Gehaltstrend	Keine Erfassung	Keine Erfassung	3,0 %
Rententrend	Keine Erfassung	Keine Erfassung	2,0 %
Rückstellungswert zum:			
31.12.2008	53.756 Euro	67.669 Euro	143.000 Euro
31.12.2014	92.457 Euro	111.395 Euro	257.385 Euro
31.12.2020	149.285 Euro	171.177 Euro	433.859 Euro

* für die Steuerbilanz maßgebender Wert nach Heubeck

** z. Zt. realistischer Marktzins



Hochwertig:
Convenience-Produkte
finden reißenden Absatz.

>> Porträt

OBSTSALAT FÜR EUROPA

Fresh Factory und Gastro Vision auf Erfolgskurs

Es klingt ein bisschen wie die Geschichte von David und Goliath. Als vor zehn Jahren die beiden Unternehmer Andreas Ballon und Klaus Klische die Branchenfachmesse Gastro Vision ins Leben riefen, war das eher aus der Not geboren. Weil sie auf der Internorga, der größten nationalen Leitmesse der Außer-Haus-Gastronomie mit mehreren hundert Ausstellern, keinen Stand bekamen, luden sie selbst zu einem Branchentreff ein. Heute ist die Gastro Vision mit Standorten in Hamburg und demnächst auch Stuttgart längst eine nationale Erfolgsgeschichte geworden, die die Top-Entscheider der Gastronomie- und Hotellerie-Szene zusammenbringt. Die Business-Plattform feierte im März zehnjähriges Bestehen und wird branchenweit für ihr exklusives Konzept beneidet.

SELF-MADE-MEN MIT STARTUP-IDEEN

Dabei sind die beiden 43-jährigen Klische und Ballon im Erstberuf eigentlich Unternehmer, klassische

Self-Made-Men mit Startup-Idee. 1997 gründeten sie zu zweit die Fresh Factory mit dem Ziel, frische Früchte zu Obstsalat zu verarbeiten: „Der eine schnippelte Ananas, Mango und Papaya, der andere lieferte die veredelten Früchte im Lieferwagen aus“, erzählt Klische und lacht. Die Idee für ihren Fruchtverarbeitungsbetrieb importierten sie aus England. Klische: „Als wir auf einer Reise verzehrfertige Früchte in London aßen, dachten wir, das können wir auch. Allerdings wollte das in Deutschland anfangs keiner glauben. Mit frisch geschnittenem Obst Geld verdienen? Niemals hieß es, auch von einigen Bankern.“

QUALITÄT AUS HAMBURG

Heute ist die Billbrooker Fresh Factory GmbH & Co. KG mit über 100 Mitarbeitern Deutschlands führender Anbieter von Fruchtsalaten und frischem Schnittobst. Das Zurechtschneiden der Früchte übernehmen längst Maschinen. Klische und Ballon kümmern sich als Geschäftsleute um Einkauf,

Produktion, Marketing und Vertrieb. Zum Standard-Obstsalat von früher mit fünf oder sieben Früchten sind 35 Artikel hinzugekommen – von Ananasschiffchen über Melonenkugeln und Orangenscheiben bis zu Fruchtspießen. Die hochwertigen Convenience-Produkte finden reißenden Absatz in der Hotellerie und nehmen Köchen langwierige Vorbereitungsarbeiten wie Putzen und Schälen ab. Insgesamt 25 verschiedene Obstsorten verarbeitet die Fresh Factory in ihrer Produktionsstätte in der Hansestadt – alles in allem rund 4.000 Tonnen pro Jahr. „Allein mit unserer Produktion könnten wir ein Jahr lang eine Kleinstadt von 43.000 Einwohnern mit Obst versorgen“, so Andreas Ballon. Innerhalb von 24 Stunden erreichen die Frische-Produkte deutschlandweit ihr Ziel. Dass die Lebensmittel dabei höchsten Ansprüchen der Handelsklasse Extra oder Eins genügen, die Produktion mit dem Siegel „International Food Standard“ (höheres Niveau) zertifiziert ist und die unternehmens-eigene Qualitätssicherung ständig ausgebaut wird, versteht sich fast von selbst. Und mit ihrem Geschäftsmodell sind die beiden findigen Hamburger längst zu einem europaweiten Akteur geworden und haben sich als erfolgreicher David in der Lebensmittelbranche positioniert. ●●●

»Der eine schnippelte Ananas, Mango und Papaya, der andere lieferte die veredelten Früchte im Lieferwagen aus«, so Klaus Klische.



Ergebnis: Etwa ein Viertel der Unternehmen verfügen über kein Risikomanagement-System.

>> Umfrage

POTENZIAL NICHT AUSGESCHÖPFT

GGW Studie „Risikomanagement im Mittelstand 2008“ deckt Lücken auf

Die Auswirkungen der aktuellen Finanzkrise bekommt auch der Mittelstand in Deutschland zu spüren. Vor diesem Hintergrund befragte die GGW Gruppe Inhaber, Geschäftsführer, Vorstände und Führungskräfte mittelständischer Unternehmen, welchen Stellenwert Risikomanagement heute in Unternehmen einnimmt. Zusammengefasst lautet das Ergebnis: Risikomanagement genießt bei Unternehmenslenkern eine große Zustimmung, doch die Umsetzung ist in vielen Betrieben noch verbesserungswürdig.

RELEVANZ ERKANNT – UMSETZUNG LÜCKENHAFT

So stuften mit 94 Prozent Zustimmung nahezu alle Befragten das Thema als wichtig oder sehr wichtig ein und bei gut zwei Drittel dieser Unternehmen wurde auch bereits ein entsprechendes System implementiert oder es wird derzeit eingeführt. Zudem nimmt Risikomanagement einen hohen

Stellenwert ein. In 44 Prozent der befragten Firmen wird das Risikomanagement durch die Geschäftsführung verantwortet, in fünf Prozent durch eine eigene Abteilung und bei 45 Prozent ist der Verantwortliche für das Thema im Bereich Finanzen/Controlling angesiedelt.

ERHEBLICHE RISIKOFAKTOREN BLEIBEN UNBERÜCKSICHTIGT

Trotz der erkannten Relevanz verfügen nicht alle Unternehmen über ein Risikomanagement-System. So gab etwa ein Viertel der im Rahmen der Studie befragten Firmen an, kein entsprechendes System implementiert zu haben – 17 Prozent wollen auch in Zukunft keines einführen. Begründet wurde die ablehnende Haltung von den Befragten mit den anfallenden Einführungskosten, dem fehlenden Knowhow oder dem aus ihrer Sicht fehlenden Nutzen.

Die GGW Studie zeigt, dass die Umsetzung in den Betrieben häufig noch uneffizient und lückenhaft ist. Befragt zu Regelungen der internen

AUF QUALITÄT ACHTEN

Die wichtigsten Merkmale eines integrierten Risiko- und Versicherungsmanagements

- Das Risikomanagementsystem ist von führenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaften testiert und im Sinne des KonTraG als geeignetes System anerkannt.
- Ganzheitliches Risikomanagement betrachtet alle Unternehmensrisiken und berücksichtigt neben versicherbaren insbesondere nicht-versicherbare Risiken.
- Bei integriertem Risiko- und Versicherungsmanagement begleiten Risiko- und Versicherungsexperten den Analyse- und Beratungsprozess gemeinsam.

Berichterstattung, gaben zum Beispiel ein Drittel der befragten Unternehmen an, diese nicht regelmäßig durchzuführen und nur im Bedarfsfall über potenzielle Unternehmensrisiken zu sprechen. Darüber hinaus werden relevante Risiken aus den Bereichen Führung, Personal, Betrieb und Vertrieb häufig gar nicht oder nur unzufriedenstellend gemanagt. So ist beispielsweise bei einem Drittel der befragten Unternehmen der plötzliche Ausfall einer Führungskraft nicht strukturiert geregelt, fast die Hälfte erachten die Maßnahmen gegen den Fachkräftemangel als verbesserungswürdig.

Ähnlich steht es mit dem Risiko der Lieferantenabhängigkeit: So wissen knapp ein Drittel der Befragten um Bereiche in ihrem Betrieb, die nur mit einem Lieferanten zusammen arbeiten. Gut ein Viertel erachten dabei die Maßnahmen, mit denen diesem Risiko entgegengesteuert wird, für optimierbar. Bei rund einem Drittel der befragten Unternehmen wird in dieser Hinsicht gar nichts unternommen bzw. sind keine entsprechenden Maßnahmen bekannt. Auch ungünstige Kundenstrukturen werden häufig nicht abgefedert. So generieren bei etwa 20 Prozent der Unternehmen knapp zehn Prozent der Kunden über 50 Prozent des Umsatzes. Maßnahmen dagegen ergreifen von diesen Firmen weniger als die Hälfte.

RISIKOKOSTEN LANGFRISTIG SENKEN

Die GGW Studie zeigt das gestiegene Bewusstsein für Risikomanagement, legt aber zugleich teilweise noch ineffiziente Umsetzung und damit ein erhebliches Optimierungspotenzial offen. So können auf Basis eines qualifizierten Risiko- und Versicherungsmanagements die Risikokosten langfristig gesenkt werden – darunter Ausgaben für Versicherungsprämien, Schadenverhütung und -minimierung sowie der Aufwand für unversicherte Schäden und Verwaltungskosten. Zudem verbessern sich auch die Kreditkonditionen bei Banken – in Zeiten der Wirtschaftskrise ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. ●●●

Die ausführliche Studie finden Sie unter www.ggw.de.

JETZT INFORMIEREN!



Für weitere Informationen bestellen Sie die Broschüre „Integriertes Risiko- und Versicherungsmanagement“ oder fragen nach einem persönlichen Beratungsgespräch.

Kontakt: Stefan Lempges
Tel. 040 328101-840
s.lempges@ggw.de



Christian Els, Risikoberater und Geschäftsführer (SMR): Die Wichtigkeit von Risikomanagement wird im Mittelstand hoch bis sehr hoch eingeschätzt.

>> Experten-Gespräch

„AUF KRISEN VORBEREITET SEIN, WETTBEWERBSVORTEILE NUTZEN“

Herr Els, wie bewerten Sie die Studien-Ergebnisse?

Zu allererst möchte ich den Unternehmen danken, die sich die Zeit genommen haben, an unserer Erhebung teilzunehmen. Die große Beteiligung zeigt, dass das Thema Risikomanagement einen hohen Stellenwert einnimmt, nicht nur in Konzernen, sondern auch im Mittelstand. Die Umfragewerte spiegeln dieses wider: Die Wichtigkeit von Risikomanagement wurde von 94 Prozent als hoch bis sehr hoch eingestuft.

Jedes dritte Unternehmen analysiert seine Risiken nur im Bedarfsfall. Stimmt Sie das bedenklich?

Lassen Sie es mich so sagen: Es lässt mich aufhorchen. Ohne eine Regelmäßigkeit wird es schwierig, einen bewussten Umgang mit Risiken im gesamten Unternehmen zu etablieren. Bedenken Sie: Versicherbar sind in einem Unternehmen nur gut 20 Prozent aller Risiken. Zudem vergeben diese Unternehmen die Chance, sich durch einen strukturierten Ansatz der Risikoanalyse und Risikosteuerung entscheidende Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Welche Wettbewerbsvorteile verschenken diese Firmen?

Ohne Frage leistet eine erhöhte Risikotransparenz effizientere Prozesse und reduziert damit die Störanfälligkeit eines Unternehmens. Auch die Kostenersparnis ist ein wichtiger Aspekt: die Risikokosten werden minimiert, die Kreditkonditionen bei Banken verbessert, die Kosten für den Versicherungsschutz gesenkt, der Aufwand für die Schadenadministration verringert. Ein gutes Risikomanagement-System hilft nicht nur, Wettbewerbsvorteile auszuschöpfen. Es hilft auch, auf Marktveränderungen und Krisen besser vorbereitet zu sein. Insofern lohnt sich die Frage für jedes Unternehmen, wie effektiv das vorhandene System wirklich ist. ●●●

>> Insolvenz

AUF DAS KLEINGEDRUCKTE KOMMT ES AN

Managerversicherungen können Schutz bieten

Branchenexperten von Euler Hermes und Creditreform gehen dieses Jahr von einem Anstieg der Insolvenzzahlen in Deutschland aus und rechnen mit 33.000 bis 38.000 Firmenpleiten. Gerade in Zeiten der Wirtschaftskrise werden Geschäftsführer, Vorstände und leitende Führungskräfte bei Misserfolg stärker zur Rechenschaft gezogen. „Im Falle einer Insolvenz kommt es entscheidend auf die richtigen Vertragsbedingungen an“, weiß Michaela Nisters, Leiterin D&O-Versicherungen und Vermögensschadenhaftpflicht bei der GGW Gruppe.

Wichtig ist es, im Vorfeld und bei Vertragsverhandlungen darauf zu achten, dass kein Insolvenzausschluss gilt. Gerade bei Startup-Unternehmen und Gesellschaften aus als risikoreich eingeschätzten Branchen möchten D&O-Versicherer regelmäßig solche Insolvenzausschlussklauseln vereinbaren. Darüber hinaus wird in den Bedingungen oftmals die Nachhaftung im Insolvenzfall ausgeschlossen. „Ein umfassender Versicherungsschutz sollte frühzeitig verhandelt werden. Wenn eine Insolvenz droht, ist es zu spät“, so Nisters. Zudem rät die Expertin, besonders darauf zu achten, dass die D&O-Prämien auch im Falle der Insolvenz ggf. durch den Insolvenzverwalter bezahlt werden müssen. Ansonsten entfällt grundsätzlich der Versicherungsschutz.



Vermeintliche Managementfehler: Eine D&O-Police schützt Führungskräfte.

Trotz schwieriger Marktlage sind die Konditionen für Managerhaftpflichtpolicen besonders in der produzierenden Industrie noch günstig. Für das kommende Jahr sind von einzelnen Marktteilnehmern aber bereits Prämiensteigerungen zwischen 10 und 30 Prozent angekündigt. ●●●

>> Wirtschaftskrise

ZAHLUNGSMORAL VERSCHLECHTERT SICH

Kreditversicherung sichert Unternehmen bei Forderungsausfällen ab

Seit Herbst 2008 hat sich das Zahlungsverhalten deutscher Unternehmen deutlich verschlechtert. Insbesondere in Großbritannien, Frankreich, Spanien und Osteuropa sowie in den USA steigt die Zahl der Insolvenzen sprunghaft an. Die Situation verschärft sich inzwischen für alle Länder und nahezu sämtliche Branchen. Und das Insolvenzrisiko wird im laufenden Jahr weiter steigen.

„Unternehmen sollten sich spätestens jetzt sehr intensiv mit der Absicherung von Forderungsausfallsrisiken befassen und etwas dagegen unternehmen“, empfiehlt Herbert Hartwig, Geschäftsführender Gesellschafter der GGW Kreditversicherungs-Makler GmbH. Kreditversicherer prüfen und überwachen die Bonität des Abnehmers und wenn trotz aller Prävention ein Forderungsverlust eintritt, übernehmen sie einen Großteil des entstandenen Schadens.

„Aufgrund der wirtschaftlich schwierigen Situation prüfen die Kreditversicherer die

Limite deutlich intensiver, um Zahlungsausfälle zu begrenzen und zu vermeiden. Dazu zählen als notwendige Maßnahmen auch Limitreduzierungen bei Risiken mit einer hohen Ausfallwahrscheinlichkeit“, ergänzt Cengiz Horn, ebenfalls Partner und Geschäftsführender Gesellschafter GGW Kredit. „Als Interessensvertreter unserer Kunden müssen wir heute mehr denn je unsere Expertise nutzen, um den immer kleiner werdenden Spielraum optimal zu nutzen.“ ●●●

IMPRESSUM

Herausgeber:
Gossler, Gobert & Wolters Gruppe,
Chilehaus B / Fischertwiete 1,
20095 Hamburg, www.ggw.de
Verantwortlich: Sebastian Jochheim

Leitung & Kontakt: Abteilung Unternehmenskommunikation,
Sabine Nölke, Tel. 040 328101-790, s.noelke@ggw.de

Redaktion/Layout: FAKTOR 3 AG, Hamburg
Redaktion: Benjamin Quiram, Andreas Reich

Litho/Druck: FAKTOR 3 AG, ManoLitho/Ohle Druck, Hamburg

Fotos: Fresh Factory S. 1, 3; Schempi, photocase.com S. 1, wagg66, photocase.com S. 6; Marco Martins, photocase.com S. 4; GGW Gruppe S. 2, 5, 7; Compamedia S. 7; Achim Kukulies Installationsansicht K21 Kunstsammlung Nordrhein-Westfalen S. 8

© Gossler, Gobert & Wolters Gruppe 2009. Alle Rechte vorbehalten. Veröffentlichung und Vervielfältigung nur mit Genehmigung der Gossler, Gobert & Wolters Gruppe.

RÜCKMELDUNG

Ihre Meinung ist uns wichtig. Ob Anregungen, Ideen oder Kritik, wir freuen uns auf Ihre Nachricht. Per E-Mail: redaktion@ggw.de oder per Telefon: 040 328101-790

>> TopJob-Arbeitgeber 2009

AUSGEZEICHNET!

Wolfgang Clement prämiert GGW Gruppe zum zweiten Mal und gratuliert zum Kategoriensieg „Führung & Vision“

„Die Auszeichnung bestätigt uns in unserer Firmenphilosophie und wir sind stolz darauf, sie erneut zu erhalten“, freut sich Sebastian Jochheim, Sprecher der Geschäftsführung, nach der Überreichung des Gütesiegels „TopJob“ aus den Händen des ehemaligen Bundeswirtschaftsministers Wolfgang Clement. Bereits zum zweiten Mal in Folge zählt die GGW Gruppe damit zu den 100 besten Arbeitgebern im deutschen Mittelstand.

Das Unternehmen überzeugte die Experten mit einer klaren Strategie, die den Menschen und seine individuellen Stärken in den Mittelpunkt stellt und siegte in der Kategorie „Führung und Vision“.

Zudem gehört GGW zu den Finalisten der diesjährigen TopJob Unternehmen und rangierte mit fünf von sechs Kategorien unter den Top Ten. Für Jochheim kommt der Erfolg nicht von ungefähr: „Wirtschaftlicher Erfolg und das Bewahren einer besonderen Wertekultur sind kein Widerspruch, sondern für uns Grundlage unternehmerischen Handelns. Die Auszeichnung ist uns allen Ansporn und Verpflichtung zugleich.“ ●●●



TopJob: Sebastian Jochheim (li.) nimmt den Preis in der Kategorie „Führung & Vision“ von Wolfgang Clement entgegen.

>> Nachgefragt

EINER FÜR ALLE, ALLE FÜR EINEN!

Unternehmenskultur und Teamgeist begeistern bis heute

Mit dem Sieg in der Kategorie „Führung & Vision“ wurde die GGW Gruppe bei der TopJob-Preisverleihung in diesem Jahr ausgezeichnet. Was das Besondere an der Unternehmenskultur des Hamburger Mittelständlers ist, erzählt



Joachim Cegan: Seit 25 Jahren bei der GGW Gruppe.

Joachim Cegan, der 1984 in der Transportversicherungsabteilung von J.C. Wolters seine Karriere begann. Heute leitet der zweifache Familienvater die Abteilung mit 13 Mitarbeitern.

Herr Cegan, wie sind Sie zu GGW gekommen?

Cegan: Nach meiner Ausbildung zum Transportversicherungskaufmann und mehreren

Berufs Jahren bei der Adriatischen Versicherungs-Gesellschaft AG suchte ich nach einer neuen Herausforderung. Für J.C. Wolters entschied ich mich, weil das Unternehmen als Spezialmakler für Transportversicherungen mit vielen interessanten Handelshäusern zu tun hatte.

Welches sind aus Ihrer Sicht wichtige Entwicklungsschritte, die das Unternehmen genommen hat?

Cegan: Ein Meilenstein ist sicherlich die Fusion zur GGW Gruppe und damit die Bündelung von Kraft und Kompetenz. Ein weiterer die Entscheidung, sich vom klassischen Versicherungsmakler zum Risikoberater zu entwickeln. Unsere Kunden genießen heute

eine integrierte Beratungsleistung, die es ihnen ermöglicht, eine ganzheitliche Risikostrategie zu entwickeln.

Sie feierten jüngst Ihr 25-jähriges Betriebsjubiläum. Was begeistert Sie noch heute an GGW?

Cegan: Die besondere Unternehmenskultur, die den Menschen in den Mittelpunkt stellt. Und natürlich unser Teamgeist! Im Prinzip arbeiten hier 200 Musketiere nach dem Motto „Einer für alle, alle für Einen“!

Bitte ergänzen Sie: In zehn Jahren möchte ich...

Cegan: ...gesund und aktiv sein und gemeinsam mit meiner Ehefrau die Entwicklung unserer Kinder begleiten. ●●●



K21: Jorge Pardos vielseitige künstlerische Werke sind bis zum 2. August in Düsseldorf zu sehen.

>> Kulturmetropole am Rhein

ZWISCHEN TRADITION UND AVANTGARDE

K21 präsentiert Farbenpracht und Formvielfalt

Seit Kurfürst Jan Wellem von der Pfalz im 17. Jahrhundert den Ruf Düsseldorfs als Kunststadt begründete, seit unter seinem Nachfolger Carl Theodor – dem Bauherrn des „Gesamtkunstwerks“ Schloss Benrath – die Kunstakademie ihre Tore öffnete, hat sich die Stadt an der Düssel immer wieder zu ihrer kulturellen Tradition bekannt. Dass diese sich hier aber auch stets mit dem Wagemut freiheitlichen Aufbruchs paart, bewiesen nicht nur die jungen Kunstrevolutionäre der zwanziger Jahre um Mutter Ey. Düsseldorf ist auch heute als Plattform avantgardistischer Kunst in aller Welt bekannt und geht strukturell neue Wege.

Eines der modernen Ausstellungshighlights in diesem Jahr ist die Werkschau von Jorge Pardo, die bis zum 2. August im K21 zu sehen ist. Als erstes europäisches Museum widmet die Kunstsammlung im Ständehaus dem amerikanischen Künstler eine Einzelausstellung. Rund 80 Objekte, Bilder und Skulpturen geben einen Überblick über Pardos Schaffen. Im Mittelpunkt der Auswahl steht die virtuose Gestaltung von Oberflächen. Sie entfalten bei ihm als Bilder, Wandobjekte oder Reliefs einen opulenten, sinnlichen Reichtum. ●●●

>> Szene-Tipp

BEST BAR IN TOWN

Gepflegtes Ambiente mit Blick auf die Kö

Die Adresse gibt der Bar ihren Namen: bar fifty nine auf der Königsallee Nr. 59 zählt laut Marcellino's Restaurant Report bereits seit Jahren zu den Top Five in Düsseldorf und wurde 2009 zum zweiten Mal als „Best Bar in Town“ ausgezeichnet. Die stilvolle Hotelbar des InterContinental zieht mit ihrem beleuchteten Tresen gleichermaßen Hotelgäste und Szenepublikum an,

einen gepflegten Drink inmitten von Kunst und international inspiriertem modernen Design einzunehmen. Highlight ist die größte Wodka-Sammlung der Stadt: Rund 180 unterschiedliche Sorten aus aller Welt stehen zur Auswahl. Darüber hinaus mixt Barchef Frank Kappenstein über 130 verschiedene Cocktails für seine Gäste aus aller Welt. ●●●

>> GGW Standort Düsseldorf

VERTRAUEN UND KOMPETENZ HÖCHSTES GUT

GGW Kredit setzt auf langjährige und persönlich geführte Geschäftsbeziehungen

Düsseldorf gehört mit seinem urbanen Zuschnitt und kulturellen Flair zu den wenigen deutschen Großstädten mit internationaler Atmosphäre. Die Rhein-Metropole ist Mode-Hauptstadt, Heimat der weltgrößten Messen und besitzt mit der Kö eine der elegantesten Shopping-Meilen Europas.

Direkt vor den Toren der Stadt liegt Erkrath – weltweit vor allem bekannt als Fundstelle des Neandertalers. Hier, am Rande des bergischen Landes, hat die GGW Kreditversicherungs-Makler GmbH ihre Niederlassung für ihre Kunden im Westen. Von hier aus betreuen die Mitarbeiter nationale und international agierende Unternehmen aus Industrie, Handel und Gewerbe. Ihre Expertise: Persönliche Betreuung und individuelle Beratung im Bereich Factoring und Kreditversicherungen. „Die aktuelle Wirtschaftskrise verschärft die Lage für Unternehmen“, erläutert Cengiz Horn, Geschäftsführender Gesellschafter und Leiter der Niederlassung. „Die Umsätze in vielen Branchen brechen ein, die Insolvenzen steigen und die Kreditvergaberegelungen werden strenger. Zudem kürzt der Kreditversicherungsmarkt die Limite. In dieser Lage ist es für unsere Kunden äußerst wichtig, Liquiditätsengpässe zu vermeiden und gut versichert zu sein“. Und er fügt hinzu: „Unsere langjährigen Geschäftsbeziehungen basieren auf Vertrauen und Kompetenz, diese Stärke spüren unsere Kunden heute.“ ●●●