



GOSSLER, GOBERT & WOLTERS GRUPPE

GGW AKTUELL

www.ggw.de | Mai 2011

Checkliste:

Worauf Sie bei einem Risikomanagement-System achten sollten

Risikomanagement-Studie 2011

Bewusstsein für Risiken steigt

Porträt:

Der Energieversorger LichtBlick auf Erfolgskurs

Aus dem Unternehmen:

Klaus-Dieter Zühr neuer Partner der GGW Gruppe

Gründung der GGW Versorgungsmanagement GmbH

Kunst & Kultur:

Geheimtipp bean&beluga in Dresden





Liebe Leserinnen und Leser,

die Ereignisse in Japan bewegen die Welt und zwingen nicht nur die Politik in unserem Land, ihre Haltung hinsichtlich des Weges in das regenerative Zeitalter zu überdenken. Auch die Wirtschaft spürt schmerzlich die Auswirkungen durch unterbrochene Lieferketten, bspw. von elektronischen Bauteilen. Denn bereits eine kurze Pause bringt die Produktion für Wochen aus dem Takt. Lieferausfall oder auch Lieferantenabhängigkeit aber ist eines der Top-Ten-Risiken von Unternehmen. Die jüngst erschienene GGW Studie 2011 „Risikomanagement im Mittelstand“ macht dieses noch einmal deutlich und zeigt auf, welchen Stellenwert das Thema heute in Unternehmen besitzt und worauf die Entscheidungsträger bei der Wahl eines Systems achten sollten. (Seite 3)

Auch der unabhängige Energieversorger LichtBlick ist dieser Tage besonders im Fokus: Als innovatives und klimafreundliches Unternehmen ist es für den Deutschen Nachhaltigkeitspreis nominiert. Eine Erfolgsgeschichte – mit Gründern, die eine Vision treibt. Doch lesen Sie selbst! (Seite 6)

Die Frage, inwiefern unser Handeln von Verantwortung und Weitblick geprägt ist, hat im besten Sinne auch etwas mit Fürsorge zu tun. Ein Wort, das Martin Meiselbach, zweiter Geschäftsführer unserer neu gegründeten Tochtergesellschaft „GGW Versorgungsmanagement GmbH“, in diesem Zusammenhang gern in den Mund nimmt. Für ihn obliegt nicht nur einem Unternehmen eine gewisse Fürsorge, wenn es um die qualitative Auswahl einer betrieblichen Altersvorsorge für die Mitarbeiter geht. Auch geht es um „Selbst-Fürsorge“: für den Unternehmer und seine Familie, die Absicherung im Ernstfall, um den wohl verdienten Ruhestand. (Seite 10)

Doch nun und zu guter Letzt: Genießen Sie die Rückseite unseres Heftes, quasi „die schöne Seite“ jeder Ausgabe rund um Kunst, Kultur & Kulinarisches.

Ihr

Sebastian Jochheim

INHALTSVERZEICHNIS

3 RISIKOMANAGEMENT:
Mittelstandsstudie 2011

6 PORTRÄT:
Der Energieversorger
LichtBlick auf Erfolgskurs

8 AUS DEN MÄRKTEN:
„Incoterms 2010“
Urteil zur
Anhängerschaft

10 AUS DEM UNTERNEHMEN:
Gründung der
GGW Versorgungsmanagement GmbH
Senkung des Höchstrechnungszinssatzes
für Lebensversicherungen
Klaus-Dieter Zühr neuer Partner
der GGW Gruppe

12 KUNST & KULTUR:
Geheimtipp bean&beluga
Sehens-, Hörens-, Lesenswert

GGW Studie „Risikomanagement im Mittelstand 2011“

RISIKOBEWUSSTSEIN DEUTLICH GESTIEGEN, WIRKSAMKEIT DURCH UMSETZUNGSMÄNGEL GESCHWÄCHT

Die Abhängigkeit von Lieferanten ist eines der Top-Ten-Risiken und kann ein unvorbereitetes Unternehmen empfindlich treffen. Im besten Fall kompensiert ein schnelles Prozess- und Risikomanagement Engpässe oder Ausfälle bei der Lieferung von Rohstoffen oder Fertigungsteilen über alternative Beschaffungsquellen. „Ein vorausschauendes Management beschäftigt sich nicht erst im Ernstfall mit der Frage, wie mögliche Ausfälle in der Lieferkette aufgefangen werden können, sondern kann auf Krisen- und Maßnahmenpläne zurückgreifen“, so Christian Els, Geschäftsführer der Strategischen Management- und Risikoberatungs GmbH aus Hamburg. Insbesondere die vergangene Wirtschaftskrise hätte das Risikobewusstsein geschärft, so der Experte.

Dieses bestätigt die Anfang des Jahres durchgeführte GGW Studie „Risikomanagement im Mittelstand 2011“. Ein Viertel der Befragten gaben an, nach dem Zusammenbruch der Wirtschaft im Jahre 2008/2009 dem Thema mehr Bedeutung beigemessen zu haben und richteten als Konsequenz ihr Risikomanagement-System neu aus oder erhöhten Intensität und Umfang deutlich. Für die Hälfte aller Befragten war es schon immer sehr wichtig, für ein Viertel änderte sich nichts.

HANDLUNGSBEDARF EINDEUTIG

Dass dennoch dringend Handlungsbedarf besteht – auch bei Firmen, die den Wert eines Risikomanagements schon immer hoch hielten – zeigt der schwache Nutzen, den das Management im Rahmen der Wirtschaftskrise aus ihren

Systemen zog: Nur knapp einem Drittel diente ihr Risikomanagement eindeutig, gut zwei Drittel teilweise, dem Rest gar nicht. Für Diplom-Kaufmann Christian Els sind das alarmierende Ergebnisse: „Diese Erhebung verdeutlicht, dass es nicht an der richtigen Einstellung zum Thema Risikomanagement mangelt, sondern häufig an der richtigen Umsetzung. Dies schwächt Nutzen und Wirksamkeit.“

GRÜNDE SIND MÄNGEL IN DER UMSETZUNG

So bindet ein Drittel der Befragten nicht alle Unternehmensbereiche in ihr System ein, und eine unterjährige Aktualisierung erfolgt bei gut der Hälfte aller Befragten nur teilweise oder gar nicht. Auch die professionelle Unterstützung durch eine Software nutzt nur gut ein Drittel, das zweite Drittel teilweise und das letzte Drittel gar nicht. „Sehr häufig setzen Unternehmen noch excelbasierte Lösungen ein, die jedoch für eine professionelle Steuerung von Risiken nicht ausreichen. Damit gehen wichtige Informationen verloren, die für ein vorausschauendes Handeln notwendig sind und die die Störanfälligkeit eines Unternehmens reduzieren“, weiß Els. Auch eine externe Unterstützung wird von der Hälfte aller teilnehmenden Unternehmen nicht in Anspruch genommen. „Damit entzieht sich aber das Management häufig selbst einem wichtigen Erfahrungsaustausch und einer kritischen Selbstüberprüfung, die das Aufdecken von Lücken oder aber die notwendige Weiterentwicklung eines Systems ermöglichen“, erläutert Sebastian Jochheim, Sprecher der Geschäftsführung und Partner der GGW Gruppe.

Kontinuierlich

Eine regelmäßige Überprüfung des Risikoportfolios sichert die Transparenz über sämtliche Gefahrenpotenziale

Ganzheitlich

Die Steuerung aller Unternehmensrisiken ist nur durch die Einbindung aller Bereiche gewährleistet



VERÄNDERTES RISIKOPORTFOLIO SPIEGELT MARKTSITUATION WIDER

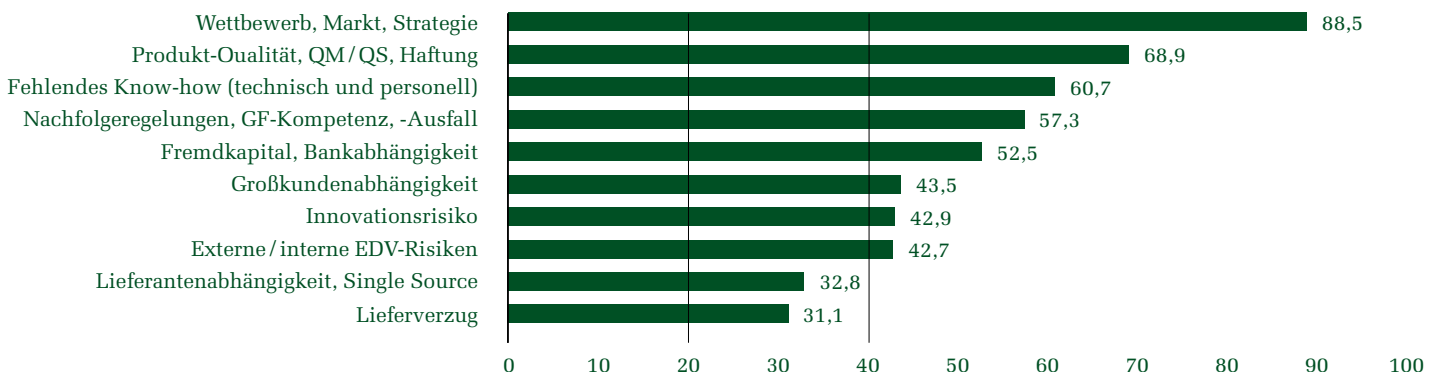
Inwiefern sich die vergangene Wirtschaftskrise und verschärfte gesetzliche Anforderungen in dem Risikoportfolio widerspiegeln, zeigen die Top-Ten-Risiken der GGW Studie. Als bedeutendstes Risiko stufte die große Mehrheit der Befragten die richtige Einschätzung des Wettbewerbs, der Marktsituation sowie die eigene Unternehmensstrategie ein. Auch Produktqualität beziehungsweise Qualitätsmanagement und -haftung wurden als ein großes Risiko benannt. „Qualitative Mängel können von Imageschäden über die Schwächung der Wettbewerbsposition bis hin zu Haftungsstrafen reichen. Gerade kleinere Unternehmen kann ein solcher Vorfall in Bedrängnis bringen“, erläutert Els. Darüber hinaus wurde auch fehlendes Know-how, sowohl technisch als auch personell, als gefährlich eingestuft. „Hier zeigt sich der demografische Wandel unserer Gesellschaft und der daraus resultierenden Fachkräftemangel sehr deutlich“.

Auch Fremdkapital und Bankabhängigkeit wurde von vielen als Risiko eingeschätzt, was die Finanzmarktsituation in Deutschland gut wiedergibt. Als größtes internes Gefahrenpotenzial nannten über die Hälfte aller Befragten ungeklärte Nachfolgeregelungen, Geschäftsführungskompetenz und -ausfall als Risikofaktoren. „Ein überlebenswichtiges Thema für ein mittelständisches Unternehmen“, weiß Jochheim aus einem seit mehr als acht Generationen geführten Familienbetrieb aus eigener Erfahrung. In den vergangenen drei Jahren schieden altersbedingt oder aus privaten Gründen drei Gesellschafter aus; die Geschäftsführung hat sich inzwischen neu aufgestellt. „Ein langwieriger Prozess! Es ist ja nicht nur eine finanzielle Frage – viel bedeutender ist, dass die Neu-Konstellation menschlich zusammenpasst, sich Kompetenzen und Temperamente ergänzen und die unternehmerischen Ziele geteilt werden.“

Die ausführliche Studie zum Download:

www.ggw.de

WAS SIND DIE TOP-TEN-RISIKEN? Angaben in %





Konsequent

Ein Risikomanagement-System ist nur dann wirksam, wenn die daraus gewonnenen Erkenntnisse nachhaltig in die Praxis umgesetzt werden

IMPLEMENTIERUNG EINER RISIKOKULTUR IST EIN PROZESS

Noch ein weiterer Aspekt kam zum Vorschein: Bei fast allen befragten Unternehmen (82,5 %) ist Risikomanagement auf Geschäftsführungsebene angesiedelt. „Risikotransparenz ist für eine strategische Unternehmensführung zwingend“, bestätigt Christian Els. „Sicher haben die Erfahrungen aus der Vergangenheit dazu beigetragen, dass Risikomanagement Chefsache zu sein hat. Auch wenn noch erhebliches Verbesserungspotenzial vorhanden ist: Das Management sollte sich im Klaren darüber sein, dass Risikomanagement eine innere Haltung ist, die sich in einem Unternehmen verankern muss. Eine gelebte Risikokultur zu implementieren ist ein langer Prozess.“ Die Vorzeichen dafür stehen gut. ●●●

CHECKLISTE WORAUF UNTERNEHMEN BEI DER WAHL EINES RISIKOMANAGEMENT-SYSTEMS ACHTEN SOLLTEN:

- **ÜBERWACHUNG:** Gemäß dem geltenden KonTraG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft ausdrücklich zur Einführung eines adäquaten Risikomanagements verpflichtet. Doch die Ausstrahlungswirkung des Gesetzes macht auch vor anderen Rechtsformen keinen Halt. Deshalb lassen bereits heute viele Mittelständler im Rahmen der Wirtschaftsprüfung ihr Risikomanagement-System bewerten. Das gewählte Risikomanagement-System sollte daher testierfähig i.S.d. KonTraG sein.
- **GANZHEITLICHKEIT:** Das Risikomanagement sollte umfassend sein, also sämtliche Unternehmensbereiche integrieren und diese in die Analyse einbeziehen.
- **ERFAHRUNG:** Die Einführung eines Risikomanagement-Systems sollte von einem Experten begleitet werden, der langjährige Erfahrungen im Bereich Risikomanagement hat und dies mit entsprechenden Referenzen belegen kann.
- **UPDATE:** Weil sich Risiken und auch Prozesse im Unternehmen fortlaufend ändern, sollte sich an die Erstanalyse eine turnusmäßige Aktualisierung der Risiken und eine Weiterentwicklung des Systems anschließen, um die sich verändernden Rahmenbedingungen qualitativ zu berücksichtigen.
- **SOFTWARE:** Das verwendete Risikomanagement-System sollte mit Hilfe einer praxisorientierten Software zur Dokumentation und zum Controlling des Risikomanagementprozesses unterstützt werden und die Methodik der Risiko-Identifikation, -Bewertung und -Steuerung exakt abbilden.



DER ENERGIEVERSORGER LICHTBLICK AUF ERFOLGSKURS

Wie das mittelständische Unternehmen Deutschland mit Ökostrom versorgt

Die Zahlen sprechen für sich: 1999 hatte LichtBlick zwei Mitarbeiter, heute sind es 400. Gleichzeitig wurden aus acht Kunden 600.000. In der Versorgung mit Ökostrom und Ökogas ist das Unternehmen aus Hamburg St. Pauli Marktführer und setzt mit seinen Innovationen Maßstäbe. Die Erfolge belegen, dass sich ökologische und ökonomische Ziele sehr gut miteinander verbinden lassen. Genau darum ging es den LichtBlick-Gründern Heiko von Tschischwitz und Michael Saalfeld, als sie vor 13 Jahren begannen, Strom ohne Atomkraft- und Kohlebeteiligung zu verkaufen, der ohne Beteiligung von Atom- und Kohlekraftwerken hergestellt wurde.

MUT ZUR INNOVATION

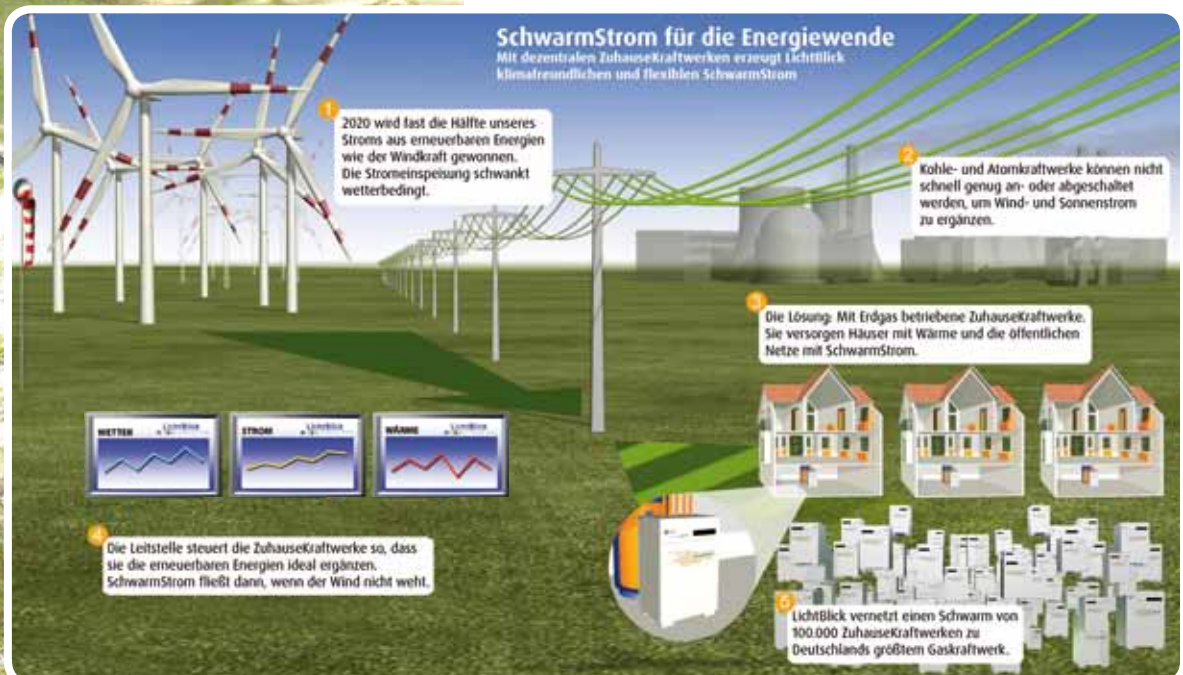
Kaum war der Strommarkt 1998 liberalisiert, legten sie los. Das Produkt Ökostrom war noch weitgehend unbekannt. Seine Marktchancen wurden von den etablierten Energiekonzernen als gering eingeschätzt. Die beiden Gründer bewiesen mit ihren rasant wachsenden Kundenzahlen

das Gegenteil. Ihr Unternehmen bewältigte nicht nur die Herausforderung, immer mehr Abnehmer mit „sauberer“ Energie zu versorgen, sondern bot im Jahr 2007 als erster Energieversorger bundesweit ein klimafreundliches Biogas-Erdgas-Produkt an.

Die nächste wegweisende Idee ließ nicht lange auf sich warten: Im Herbst 2009 vereinbarte LichtBlick mit Volkswagen eine Energie-Partnerschaft zum Bau von ZuhauseKraftwerken. Die intelligent gesteuerten Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen produzieren Wärme für den Kunden und SchwarmStrom, den LichtBlick flexibel ins öffentliche Netz einspeisen kann. Wie ein Fisch- oder Vogelschwarm, der ja auch aus kleinen Einheiten besteht, bildet die Energie aus den Minikraftwerken eine starke, bewegliche Einheit. Mit ihr kann die schwankende Stromerzeugung mit Wind und Sonne ausgeglichen werden. Grundlastkraftwerke wie Atom- und Kohlekraftwerke sind dazu zu unflexibel. „SchwarmStrom ergänzt ideal den Ausbau der erneuerbaren Energien“, so Dr. Christian Friege, Vorstandsvorsitzender von LichtBlick. Die Mini-Kraftwerke brauchen wenig Platz,



Das Schwarm-Strom-Konzept:
So funktionieren die ZuhauseKraftwerke



sind bezahlbar und verringern den CO₂-Ausstoß um bis zu 60 Prozent. In der Region Hamburg versorgen sie bereits 50 Haushalte und erste Gewerbeprojekte.

LichtBlick will mit dem neuen Produkt auch ausländische Märkte erschließen, die Energie-Partnerschaft mit Volkswagen ist weltweit exklusiv. Hierzulande ist das nächste Ziel, 100.000 ZuhauseKraftwerke zu realisieren und zu Deutschlands größtem Gaskraftwerk zu vernetzen. Zusammen erreichen sie die Stromerzeugungskapazität von zwei Atomkraftwerken.

STOLZE MITARBEITER, ZUFRIEDENE KUNDEN

LichtBlick gewann viele Preise, darunter den Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2010. Für das ZuhauseKraftwerk gab es im März 2011 den Innovationspreis Klima und Umwelt von BMU und BDI, sowie den Innovationspreis der Internorga. „Gerade auch angesichts der Atomkatastrophe in Japan werden Alternativen in der Energieversorgung immer wichtiger. Diese Auszeichnung ist für uns ein großer Ansporn,

die Energiewende weiter voranzutreiben“, kommentiert Ralph Kampwirth, Leiter Unternehmenskommunikation von LichtBlick. Die LichtBlick-Mitarbeiter sind stolz auf diese Erfolge. Das Wissen, an der Lösung drängender Umwelt- und Klimaprobleme mitzuarbeiten, ist eine besondere Motivation. Diese Haltung teilen sie mit ihren Kunden, die sich bei ihrem Energieanbieter aber auch aus anderen Gründen wohl fühlen: 2011 wurde LichtBlick zum dritten Mal in Folge zu „Deutschlands kundenorientiertestem Energieversorger“ gekürt. 2009 und 2010 wurde der Energieversorger vom Kundenmonitor Deutschland für besonderen Service ausgezeichnet. Das spricht sich herum. Und so ist das Unternehmensziel, zwei Millionen Kunden mit Ökostrom und Gas zu versorgen, alles andere als unrealistisch. ●●●

🌐 www.lichtblick.de

„INCOTERMS 2010“

Die wichtigsten Änderungen im Blick

Die siebte und neueste Fassung der internationalen Handelsklauseln, die Incoterms 2010, sind zum 1. Januar 2011 in Kraft getreten. Die aus noch 13 Klauseln bestehenden Incoterms 2000 wurden auf elf Klauseln reduziert und durch zwei neue Klauseln ergänzt, die den heutigen, veränderten Transportabläufen gerecht werden. Hier nun die wichtigsten Änderungen im Überblick und grundlegende Informationen zu den Handelsklauseln:

WAS IST NEU?

- Die bisher nur für den internationalen Handel gedachten Klauseln sind nun explizit auch für die nationale Anwendung vorgesehen
- Reduktion von 13 auf elf Klauseln, die sich jetzt in allgemeine Klauseln für multimodale Transporte sowie spezielle Klauseln für die See- und Binnenschifffahrt gliedern
- Die maritimen Klauseln DAF, DES, DEQ und DDU wurden gestrichen
- Die allgemeinen Klauseln werden durch die neuen Klauseln DAT und DAP ergänzt
- Bei FOB, CFR und CIF erfolgt der Übergang der Gefahr nun erst, sobald sich die Güter im Verschiffungshafen an Bord des Schiffes befinden

URTEIL

Neues BGH-Urteil zur Anhängerhaftung

Haftpflichtversicherungsschutz für den mit einem ziehenden Fahrzeug fest verbundenen Anhänger bestand bisher im Rahmen des Versicherungsvertrages des Zugfahrzeuges.

Hiervon abweichend hat der BGH am 27.10.2010 entschieden, dass die Versicherer von Zugfahrzeug und Anhänger zukünftig gesamtschuldnerisch haften. Im Innenverhältnis wird der Schadenaufwand zwischen den Versicherern von ziehendem Fahrzeug und Anhänger im Verhältnis 50:50 geteilt.

Bisher kamen KFZ-Haftpflichtversicherungen für Anhänger nur selten zum Tragen. Nach dem Urteil werden sie immer zu 50 Prozent an den von Gespannen verursachten Schäden beteiligt. Sind Fahrzeughalter und Versicherer beider Gespannteile identisch, ist das Urteil unproblematisch. Weichen sie voneinander ab, gehen künftig 50 Prozent der Schadenaufwendungen auf den Versicherer des jeweils anderen Gespannteils über.

„Die Verwendung von Incoterms bedeutet für unsere Kunden Klarheit bezüglich Gefahrtragung und Gefahrübergang. Es wird eindeutig geregelt, ab wann er während eines Warenhandelsgeschäfts für die Ware im Risiko steht. Damit wird ersichtlich, für welchen Zeitraum die Transportversicherung Deckung gewähren muss.“

Rabea Pukas, Fachbetreuerin GGW Transport

NEU: DAT

Delivered at Terminal.

Die Lieferung der Ware und damit der Gefahr- und Kostenübergang ist erfolgt, wenn die Güter von dem ankommenden Beförderungsmittel entladen und dem Käufer an einem bestimmten Ort (Terminal) im benannten Bestimmungshafen- oder Ort zur Verfügung gestellt wurde. Als möglicher Ort kann eine Lagerhalle, ein Kai, ein Containerdepot oder ein Luftfrachtterminal dienen.

NEU: DAP

Delivered at Place.

Die Lieferung der Ware durch den Verkäufer ist erfolgt, sobald die Ware dem Käufer auf dem ankommenden Beförderungsmittel entladebereit am benannten Bestimmungsort zur Verfügung gestellt wird. Alle Gefahren und Kosten, die im Zusammenhang mit der Beförderung bis zu diesem Zeitpunkt entstehen, trägt der Verkäufer.

WAS SIND INCOTERMS?

Die erstmals 1936 von der privatwirtschaftlich organisierten Internationalen Handelskammer (ICC) entwickelten Handelsklauseln regeln die Art und Weise der Lieferung von Gütern, speziell im internationalen Warenhandel. Festgelegt werden dementsprechend die wesentlichen Rechte und Pflichten der Verkäufer und Käufer. Unter anderem regeln die Incoterms die Kostenverteilung auf Verkäufer und Käufer und den Zeitpunkt des Gefahrübergangs. Eigentumsregelungen oder Zahlungsbedingungen werden nicht erfasst. Entscheidend ist, dass die Incoterms keine Gesetzeskraft haben, d.h. ausschließlich dann gelten, wenn sie ausdrücklich von Käufer und Verkäufer zum Vertragsinhalt erklärt worden sind. Zu beachten ist, dass speziell zu vereinbaren ist, welche Fassung der Incoterms Anwendung finden soll.

Da die Versicherer von steigenden Schadenaufwendungen im Bereich der Anhänger-Haftpflichtversicherung ausgehen, wird es in diesem Bereich zu Beitragserhöhungen kommen. ●●●

Urteil vom 27.10.2010: Az. IV ZR 279/08

Das ganze Urteil zum Download:

www.ggw.de

JETZT INFORMIEREN

Haben Sie Fragen zu dem Urteil und den damit verbundenen Änderungen? Wenden Sie sich gerne an unsere Experten:

Barbara Koenecke	Jutta Wegener
Telefon 040 328101 - 47	Telefon 0341 21543 - 18
Fax 040 328101 - 88	Fax 0341 21543 - 20
E-Mail b.koenecke@ggw.de	E-Mail j.wegener@ggw.de

GGW BÜNDELT KOMPETENZ

Neugründung der GGW Versorgungsmanagement GmbH

Seit Beginn dieses Jahres betreut die neu gegründete Tochtergesellschaft „GGW Versorgungsmanagement GmbH“ Kunden der GGW Gruppe in allen Belangen der betrieblichen und privaten Altersvorsorge. Mit diesem Schritt ermöglicht das Hamburger Traditionshaus eine neue Dienstleistungstiefe. Seit dem 1. April ergänzt der Experte Martin Meiselbach als zweiter Geschäftsführer das GGW Team. Die ganzheitliche, auf Qualität ausgerichtete Beratung steht dabei für den 46-jährigen Betriebswirt im Vordergrund.

„Unternehmen tragen eine hohe Verantwortung, welche Art von BAV-Programmen sie ihren Mitarbeitern anbieten. Immerhin kommen diese Leistungen in der Regel erst 30 oder 40 Jahre später zum Tragen“, so Meiselbach. Auf Grund der geringen gesetzlichen Rente gewinnen private Versorgungssysteme immer mehr an Bedeutung. Ohne eine individuelle Absicherung ist der sorglose Ruhestand heute nicht mehr gesichert. ●●●

WAS ÄNDERT SICH FÜR LEBENSVERSICHERUNGEN?

Der Höchstrechnungszins für Lebensversicherungen wird zum 1. Januar 2012 um 0,5 Prozentpunkte gesenkt

Das Bundesministerium für Finanzen (BMF) hat entschieden: Ab dem 01. Januar 2012 wird der Höchstrechnungszins für Lebensversicherungen von bisher 2,25 Prozent auf 1,75 Prozent gesenkt. Die Absenkung betrifft alle Verträge, die ab dem 1. Januar 2012 geschlossen werden. Für Bestandskunden hat die Entscheidung keine Auswirkung, für sie gelten weiterhin die garantierten Leistungen ihres bestehenden Vertrages.

DIE RENTABILITÄT DER LEBENSVERSICHERUNG IST MEHR ALS DER HÖCHSTRECHNUNGSZINS

Der nun vom BMF gesenkte Garantiezins ist nur eine von drei Komponenten, welche die Rentabilität von Lebensversicherungen beeinflussen. Die Gesamtverzinsung einer klassischen Lebensversicherung liegt aktuell bei einem Branchenschnitt von rund 4,6 Prozent und setzt sich aus folgenden Bestandteilen zusammen:

1. Dem Höchstrechnungszins, der unabhängig von der Kapitalmarktsituation das Minimum der jährlichen Verzinsung bestimmt.
2. Den laufenden Überschüssen, die jährlich dem Vertrag gutgeschrieben werden. Hierzu zählen beispielsweise laufende Zinsüberschussbeteiligungen. Auch sie werden weiterhin mindestens mit dem Rechnungszins verzinst.
3. Den Schlussüberschüssen, also dem Gewinnanteil, der nicht laufend zugeteilt, sondern erst bei Ablauf erbracht wird.

DIE LEBENSVERSICHERUNG BLEIBT EIN ATTRAKTIVES VORSORGEPRODUKT

Lebensversicherungen stehen – wie kein anderes Vorsorgeinstrument – nach wie vor für Sicherheit. Trotz der vergangenen Finanzmarktkrisen haben Kunden mit einer klassischen Lebensversicherung stets positive Wertentwicklungen verzeichnet. Die klassische Lebensversicherung bleibt deshalb ein wichtiger Bestandteil der Altersvorsorge und steht für Stabilität und Sicherheit. ●●●



VERSICHERUNGSEXPERTE AUS LEIDENSCHAFT

Klaus-Dieter Zühr ist neuer Partner der GGW Gruppe

„In der Ruhe liegt die Kraft“ – für Klaus-Dieter Zühr nicht nur Motto, sondern innere Einstellung. Kunden sowie Mitarbeiter schätzen seine besonnene Art und seinen feinen Humor, mit dem er auch schwierige Situationen zu meistern versteht. Dabei kommt die Leidenschaft nicht zu kurz: mit Energie und Verve versteht der Jurist, seine Ziele zu verfolgen und im Team Erfolge zu feiern.

Nach gut 17 Jahren bei der GGW Gruppe ist Klaus-Dieter Zühr seit Januar diesen Jahres neuer Partner des Unternehmens. Als Geschäftsführer der GGW Holding sowie als Ressortleiter des Bereiches Vertrieb hat er seit Jahren an der Entwicklung des Unternehmens maßgeblich mitgewirkt.

Sebastian Jochheim, Sprecher der Geschäftsführung und Geschäftsführender Gesellschafter beschreibt den neuen Partner sowohl als „unnachahmlich authentisch“, als auch zuverlässig, klar und integer. „Diese Eigenschaften sind ja nicht nur intern, sondern auch und gerade für unsere Kunden das Salz in der Suppe.“

Nach seinem Jura-Studium stieg Zühr 1987 bei der Colonia Versicherung (heute AXA) im Bereich Haftpflichtschaden ein. Knapp sieben Jahre später wechselte er zu Gossler Gebr. & J.C. Wolters (heute GGW Gruppe). Hier war er fünf Jahre als Prokurist tätig. 2002 wurde er zum Geschäftsführer der GGW Assekuranz-Makler GmbH & Co. KG bestellt, 2007 wurde er Geschäftsführer der Holding.

Zühr, der in seiner Freizeit gerne segelt und mit Leidenschaft Fußball und Tennis spielt, fühlt sich nicht nur in seiner Geburtsstadt Hamburg, sondern auch in seinem Unternehmen ausgesprochen wohl: „Ich habe mich auf dem gemeinsamen Weg anerkannt und bestätigt gefühlt.“ Er steht wesentlich mit für den Erfolg eines Unternehmens, das auch im Wandel auf Erhalt der Wertekultur setzt. „Die Partnerschaft von Klaus-Dieter Zühr ist für uns nicht nur eine menschliche Bereicherung, sondern auch ein konsequenter Schritt aus einer langjährigen und sehr vertrauensvollen Zusammenarbeit“, fasst Sebastian Jochheim zusammen. Mit einem Schmunzeln fügt er hinzu: „Nach 17 Jahren ist unsere gemeinsame Probezeit erfolgreich beendet.“ ●●●

IMPRESSUM

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

Verantwortlich: Sebastian Jochheim

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

Layout: FAKTOR 3 AG, Hamburg

Redaktion: Sabine Nölke, Andrea Dreifke-Pieper, Valerie Binder

Litho/Druck: ManoLitho/Ohle Druck, Hamburg

Fotos: bean&beluga 1 und 12 / GGW S. 2, 10 und 11 / iStockphoto
S. 1 und 4 (hanslegers), S. 3 (urbancow) / Lichtblick S. 6 und 7 /
Photocase S. 8 (Subwaytree) und S. 9 (Vandalay).

© Gossler, Gobert & Wolters Gruppe 2011. Alle Rechte vorbehalten.
Veröffentlichung und Vervielfältigung nur mit Genehmigung der
Gossler, Gobert & Wolters Gruppe.

AUSSERGEWÖHNLICH

Das kulinarische Konzept bean&beluga begeistert nicht nur Dresdner



Wer das bean&beluga von Sternekoch Stefan Hermann im Dresdner Stadtteil Weißer Hirsch betritt, den erwartet vor allem eines: ein kulinarisches Erlebnis. Dabei steht der nicht alltägliche Name für das Gesamtkonzept: Von der „einfachen“ Bohne bis zum „edlen“ Kaviar kann man im bean&beluga alles bekommen. Im Gourmetrestaurant im Obergeschoß erwarten den Gast eine leicht französische Küche mit mediterranem Einschlag, in der durchgehend geöffneten Tagesbar kulinarische Kleinigkeiten. Im angeschlossenen Feinkostladen finden sich von Stefan Hermann Selbstgefertigtes oder auf Reisen entdeckte Köstlichkeiten zum Mitnehmen. Und wer am Ende – sinnlich beeindruckt – seine Kochkünste verfeinern möchte, kann dieses in der hauseigenen Kochschule tun.

Stefan Hermann inspirieren die Gegensätze, und er offeriert dem Gast eine pure, moderne und natürliche Küche, bei der nicht die Dekoration, sondern Geschmack und Qualität im Vordergrund stehen. ●●●



bean&beluga
Bautzner Landstrasse 32
01324 Dresden
Telefon 0351/440088-00
www.bean-and-beluga.de

SEHENSWERT

Die Seefestspiele Berlin

Im Sommer 2011 feiern die „Seefestspiele Berlin“ Premiere.

Auf einer schwimmenden Seebühne auf dem Berliner Wannsee wird vom 11. bis 28. August Mozarts ZAUBERFLÖTE aufgeführt.

Katharina Thalbach übernimmt die Neuinszenierung des Opern-Klassikers.

www.seefestspiele-berlin.de

HÖRENSWERT

Schleswig-Holstein Musik Festival

- Anne-Sophie Mutter Violine
- Pittsburgh Symphony Orchestra
- Manfred Honeck Dirigent

Im Rahmen eines Orchesterkonzerts treten Solisten normalerweise nur ein einziges Mal auf – in der Hamburger Laeiszhalle wird Anne-Sophie Mutter gleich zwei Mal zu hören sein: zunächst mit Rihms neuem Werk und direkt anschließend mit Mendelssohns strahlend schönem Violinkonzert.

27.08.2011, 20.00 Uhr

Laeiszhalle Hamburg

www.shmf.de

LESENSWERT

Juan Pablo Villalobos „Fiesta in der Räuberhöhle“

Ein Miniroman, der auf wenigen Seiten mehr über Mexiko, Lateinamerika, seine fatale Abhängigkeit und seine uner-schöpfliche Neigung zu Größenwahn und vergänglichem Ruhm erzählt als alles, was man in der Zeitung liest.

ISBN 978-3-937834 - 45

Erschienen im Februar 2011