



GOSSLER, GOBERT & WOLTERS GRUPPE

GGW AKTUELL

www.ggw.de | September 2008

>> PORTRÄT



Durch Wüste, Wasser und ewiges Eis:

Das Mülheimer Unternehmen EUROPIPE produziert Stahlrohre, die in der ganzen Welt für den Transport von Rohstoffen genutzt werden. **Seite 3**

>> PRODUKTE

Eine Police für alle Fälle:

Eine Bauherrenpolice verbessert den Schutz von Auftraggebern und reduziert gleichzeitig den administrativen Aufwand, der bei der Zusammenarbeit von zahlreichen Unternehmen anfällt. **Seite 5**

>> AUS DEM UNTERNEHMEN

Junge Köpfe für den Mittelstand:

Unter der Schirmherrschaft von Hamburgs Wirtschaftssenator Axel Gedaschko prämiert der GGW Innovationspreis eine herausragende wissenschaftliche Arbeit im Themenfeld Risiko- und Versicherungsmanagement. **Seite 7**

>> AUS DEN REGIONEN

Faszinierendes Lebenswerk:

Noch bis Mitte September kann man in der Hamburger Kunsthalle die Bilder des weltbekannten Malers Mark Rothko bewundern. Die Retrospektive zeigt 110 Lebenswerke, darunter einige, die bisher nicht in Europa zu sehen waren. **Seite 8**

>> Spezial

DER LIQUIDITÄTSBRINGER

Factoring ist als alternatives Finanzierungsinstrument attraktiver denn je

Mit zweistelligen Wachstumsraten genießt Factoring in Deutschland seit Jahren eine steigende Nachfrage. Für immer mehr Unternehmen lohnt es sich, neben der herkömmlichen Kreditfinanzierung auf ein weiteres Standbein zu setzen. Denn die Subprime-Krise hat die Kreditvergabe-kriterien deutlich verschärft. „Die Bankenbranche leidet immer noch unter den Nachwehen der Krise, die hierzulande erst Anfang des Jahres so richtig zu spüren waren“, sagt Herbert Hartwig, Geschäftsführender Gesellschafter der GGW Kreditversicherungs-Makler GmbH. „Durch Basel II sind die Kreditvergaberichtlinien für Unternehmen schon erheblich verschärft worden. Jetzt haben Banken in Folge der Turbulenzen am Finanzmarkt ihre Bilanzen wertberichtigt und gehen bei der Kreditvergabe deutlich restriktiver vor“, ergänzt Cengiz Horn, ebenfalls Geschäftsführender Gesellschafter GGW Kreditversicherungs-Makler GmbH. Dank des großen Wachstumspotenzials, den die über 150 Factoring-Gesellschaften im Markt sehen, sind Factoring-Konditionen für Unternehmen hingegen noch günstig.

FORDERUNGSVERKAUF GEGEN GEBÜHR

Das Prinzip ist einfach: Unter Factoring versteht man den fortlaufenden Ankauf kurzfristiger Geldforderungen aus Waren- und Dienstleistungsgeschäften. Dabei tritt ein Unternehmen seine kurzfristigen Forderungen gegenüber Kunden (Debitoren, Schuldner) an eine Factoring-Gesellschaft (Factor) ab und bekommt im Gegenzug den Betrag abzüglich einer Gebühr ausgezahlt.



Subprime-Krise, Basel II und Co. haben die Kreditvergaberichtlinien von Banken erheblich verschärft.

Begleitet der Kunde die Forderung, fließt das Geld an den Factor, der in der Regel auch das Risiko des Forderungsausfalls trägt.

UNTERNEHMEN PROFITIEREN

Die Vorteile liegen auf der Hand: Genau wie beim Kredit erhöht Factoring die Liquidität des Unternehmens und dient als kurzfristiges Finanzierungsinstrument zur Unterstützung des Umsatzwachstums, der Erschließung neuer Märkte oder bei Akquisitionen. „Gerade bei Mittelständlern auf Wachstumskurs ist die alternative Finanzierung sinnvoll, da sie nicht auf ausstehende Forderungen warten müssen, um neue Investitionen zu tätigen“, so Horn. „Factoring ist ein hervorragender Liquiditätsbringer.“ Zusätzlich schützt Factoring vor Forderungsausfall. Das oft langwierige Forderungsmanagement, das Mahnwesen, Inkasso und Rechtsverfolgung umfasst, kann ebenfalls vom Factor übernommen werden. „Neben den Vorteilen bei der

>> Fortsetzung auf Seite 2

EDITORIAL



**Liebe Leserin,
lieber Leser,**

Unternehmen schaffen ökonomisch, ökologisch und sozial einen monetär messbaren Mehrwert. Dagegen sind Erfolgsfaktoren wie Mitarbeitermotivation, Kundenzufriedenheit und Zuliefererstabilität kaum in Geld messbar, obschon als Wert ebenso bedeutsam.

GGW ist dieses Jahr 250 Jahre alt geworden. Anlass genug, um sich mit der Wertekultur in Unternehmen intensiver zu beschäftigen. Im Rahmen eines GGW Dinner Talks haben wir eine interessante Diskussion über die Erfolgsformel „Werte leben = Mehrwert?“ mit Unternehmenslenkern führen dürfen. Und dabei festgestellt, dass gelebte Werte wie Vertrauen und Respekt Unternehmen ökonomisch erfolgreicher und gesellschaftlich noch wertvoller machen (S. 7).

Für EUROPIPE ist ein zentraler Wert die Verlässlichkeit. Durch die Rohre des Mülheimer Mittelständlers strömt auf der ganzen Welt wertvolle Fracht. Unseren Kunden stellen wir Ihnen im Porträt vor (S. 3). Verlässlichkeit ist auch für andere Unternehmen überlebenswichtig. Die Auswirkungen der fehlenden Zahlungsmoral verursachen bei Firmen gravierende Liquiditätsengpässe. Unser Titel widmet sich daher dem Thema Factoring.

Unser Augenmerk gilt im Jubiläumsjahr unseren Mitarbeitern, die einen entscheidenden Wert darstellen. Gemeinsam ging es im April auf eine dreitägige Reise nach Marokko (S. 7). Die gemeinsam erlebten intensiven Eindrücke begeistern uns noch heute – eine Energie, die sich auch auf unser Tagesgeschäft übertragen hat. Ich wünsche Ihnen eine wertvolle Zeit!

Ihr Sebastian Jochheim

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

>> Fortsetzung von Seite 1

DER LIQUIDITÄTSBRINGER

Finanzierung hat Factoring eine nicht zu unterschätzende Auswirkung auf die Bilanz, da es diese verkürzt und die Eigenkapitalquote erhöht. „Das wirkt sich auch positiv aufs Unternehmensrating aus“, führt Hartwig weiter aus.

WIE DIE BEDARFSPRÜFUNG FUNKTIONIERT

Im ersten Schritt wird die finanzielle Situation des Unternehmens geprüft: Wie hoch ist der Forderungsbestand? Wie hoch liegt die Quote der Forderungsausfälle? Wie verhält sich die Hausbank bei der Kreditvergabe? Sind die Aufwendungen für Inkasso und Rechtsverfolgung hoch oder eher zu vernachlässigen? Aber auch Fragen nach der Firmenentwicklung werden gestellt: Liegt ein starkes Umsatzwachstum vor? Oder ist eine Expansion ins Ausland geplant? Anschließend wird eine Factoringstrategie erarbeitet und ein Anbieter ausgewählt, der zum Unternehmen passt. ●●●

Kontakt: Herbert Hartwig · Tel. 040 328101-65 · h.hartwig@ggw-kredit.de
Cengiz Horn · Tel. 0211 520555-10 · c.horn@ggw-kredit.de

PRAXISBEISPIELE: WANN SICH FACTORING LOHNT

Deutliches Umsatzwachstum. Der Vertrieb ist zufrieden und hat zahlreiche neue Aufträge abgeschlossen. Der damit verbundene Liquiditätsbedarf schränkt den finanziellen Spielraum erheblich ein, die kurzfristige Überziehung des Kreditrahmens belastet die Liquidität des Unternehmens. Durch Factoring wächst das Finanzierungsvolumen automatisch mit dem Umsatzvolumen.

Regelmäßige Forderungsausfälle. Viele Mittelständler müssen Jahr für Jahr Forderungsausfälle verkraften, da die Rechtslage beim Eintreiben entgangener Einnahmen schwierig ist und sich Rechtsprozesse hinziehen. Allein 2007 haben in Deutschland 27.500 Unternehmen Insolvenz angemeldet. Für 2008 werden wieder steigende Zahlen erwartet. Und Forderungsausfälle stehen mit fast 80 Prozent an der Spitze der Gründe für die unternehmerische Disbalance. Factoring bietet durch die Übernahme des Ausfallrisikos und schnelle Zahlungen einen wirksamen Schutz.

Erhöhte Kreditkonditionen. Ausgelöst von der Subprime-Krise haben Banken ihre Ratinganforderungen weiter verschärft. Unternehmen mit geringer Eigenkapitalquote müssen mit hohen Kreditkonditionen rechnen. Verkürzt man die Unternehmensbilanz durch Factoring, verbessert sich gleichzeitig die Eigenkapitalquote und die Bonität des Unternehmens steigt.

Lieferanten verweigern Skonti. Der Einkaufsleiter eines mittelständischen Unternehmens kann seine Lieferantenverbindlichkeiten nicht sofort begleichen, so dass Skontozahlungen entfallen. Da er nicht schnell genug zahlt, fallen auch niedrigere Einkaufspreise oder eine bevorzugte Behandlung bei Lieferengpässen weg. Durch einen Forderungsverkauf kann er seine Lieferanten sofort bezahlen und profitiert zusätzlich vom verbesserten Kundenstatus.



EUROPIPE

Global unterwegs: Mit den bisher produzierten Stahlrohren könnte man zweimal die Erde umrunden.

>> **Qualität aus Stahl**

DURCH WÜSTE, WASSER UND EWIGES EIS

Für den Transport von Rohstoffen produziert das Mülheimer Unternehmen EUROPIPE Großrohre aus Stahl

In der Welt der Unternehmensgruppe EUROPIPE dreht sich alles um Großrohre: Ob längsnaht- oder spiralnahtgeschweißt, ob Land- oder Unterwasserleitung, EUROPIPE erfüllt stets die projektspezifischen Anforderungen seiner Kunden. Mehr als 30 Millionen Tonnen Großrohre aus Stahl haben das Mülheimer Unternehmen und seine Vorgängergesellschaften in den vergangenen Jahrzehnten produziert, die für den Transport von Erdgas, Öl und anderen Rohstoffen genutzt werden. „Das sind genug Stahlrohre, um damit zweimal die gesamte Erde zu umrunden“, sagt Dr. Michael Gräf, Vorsitzender der Geschäftsführung.

Jährlich fertigen die weltweit ca. 1.500 Mitarbeiter über eine Million Tonnen Rohre. Vier Werke besitzt EUROPIPE in Deutschland, den USA, Frankreich und Brasilien. Ein weiteres wird gerade in Mobile,

im US-amerikanischen Bundesstaat Alabama, gebaut. Am Stammsitz in Mülheim an der Ruhr hat man sich auf die größten Großrohre spezialisiert: bis 18 Meter lang, mit Wanddicken bis zu 40 Millimetern und einem Durchmesser von bis zu 1.500 Millimetern. „Neben den längsnahtgeschweißten Rohren werden wir zukünftig auch Produktionskapazitäten von 270.000 Tonnen für spiralnahtgeschweißte Rohre haben“, erzählt Gräf begeistert.

GRÖSSTER AUFTRAG DER FIRMENGESCHICHTE

Die Rohre von EUROPIPE eignen sich besonders für Öl- und Gaspipelines, die über große Entfernungen auch extremen Bedingungen ausgesetzt sind. Egal ob russischer Permafrost, arabische Wüstenhitze oder der Wasserdruck auf dem Meeresboden, die Rohre trotzen absoluten Extremsituationen.

Die Stahlrohre des Unternehmens wurden unter anderem für eine Pipeline im Golf von Mexiko eingesetzt. Auch die Trans-Mahgrebleitung von den algerischen Erdgasfeldern durch die Straße von Gibraltar quer durch Spanien nach Frankreich stammt von EUROPIPE, an dem zu je 50 Prozent die Dillinger Hüttenwerke und Salzgitter Mannesmann beteiligt sind.

„Im April dieses Jahres begann die Produktion von Großrohren für die geplante Ostseepipeline Nord Stream, die russisches Erdgas von Wyborg nach Greifswald transportieren wird“, so Gräf. Bis Ende 2010 soll der erste Strang der insgesamt 1.200 Kilometer langen Pipeline fertiggestellt sein. Der Auftrag umfasst ein Volumen von insgesamt 860.000 Tonnen hochwertigen Stahlrohren und stellt wertmäßig den größten Einzelauftrag in der Firmengeschichte dar.

»Egal ob russischer Permafrost, arabische Wüstenhitze oder Wasserdruck auf dem Meeresboden – die Rohre trotzen absoluten Extremsituationen.«

QUALITÄT SORGT FÜR LANGE LEBENSDAUER

Damit der Geschäftserfolg erhalten bleibt, investiert EUROPIPE sowohl in technische Innovationen als auch in die gezielte Weiterbildung der Beschäftigten. „Alle Mitarbeiter sind in die kontinuierliche Verbesserung der Fertigungsprozesse eingebunden“, sagt Hans-Heinrich Meier, Betriebschef für Instandhaltung und Anlagentechnik. „Das zeigt sich auch in der regen Beteiligung am betrieblichen Vorschlagswesen. Dieses ist gemeinsam mit unserer Innovationsfähigkeit verantwortlich für die herausragende Qualität.“ ●●●



Dr. Michael Gräf, Vorsitzender der Geschäftsführung, freut sich über den Auftrag für die Pipeline Nord Stream.

>> Silicon Saxony

DIE RISIKEN EINER LEUCHTTURMBRANCHE

Versicherungsschutz für die Mikroelektronikbranche

„Silicon Saxony“ – so nannte 1998 Time Magazine Reporter Richard Hornik die sächsische Halbleiterindustrie zum ersten Mal – ist Europas führender Cluster der Mikroelektronik. Etwa 200 Unternehmen sind entlang der IT-Wertschöpfungskette im sächsischen Elbtal tätig. Nahezu lautlos haben sich die mittelständischen Unternehmen zu „hidden champions“ entwickelt und besetzen vielfach Weltmarktpositionen.

GEZIELTER VERSICHERUNGSSCHUTZ FÜR HIGHTECH-PRODUKTE

Die Innovationskraft der Branche führt zu ständigen Investitionen in die Technik der Anlagen und immer komplexer werdenden Arbeitsprozessen mit anspruchsvollen Liefer- und Leistungsverträgen. Oftmals bewegen sich die Technologien an der Grenze der Physik, so dass bei der Leistungsbeschreibung sehr detaillierte Spezifikationen für die Produktanforderungen notwendig werden.

Diese Entwicklung macht die Standorte anfällig und Schäden in Folge von Arbeitsunfällen und technischem Versagen sind mit einem enormen Kostenaufwand verbunden. Ein Produktionsstopp durch Brandschaden mit dem unkalkulierbaren Folgen einer Verrauchung oder ein Fehler, der die geforderten Parameter im Reinraum verändert, verschlingen Zeit und Geld – vor allem da die Produktion im Gegensatz zu den laufenden Kosten still steht.

»Wir bieten unseren Kunden Versicherungslösungen an, die die Haftungssituation aus Liefer- und Leistungsverträgen, den zugrunde liegenden AGBs und besondere Spezifikationen optimal widerspiegeln.«

Zudem hat das Haftungspotenzial aus Produktfehlern in den vergangenen Jahren enorm zugenommen.

„Wir bieten unseren Kunden daher Versicherungslösungen an, die die Haftungssituationen aus Liefer- und Leistungsverträgen, den zugrundeliegenden AGBs und besondere Spezifikationen optimal widerspiegeln. Zu untersuchen sind hier insbesondere Produkthaftungs- und Rückrufkostenrisiken“, so Jörg Hamann, GGW Niederlassungsleiter in Leipzig. „Natürlich beinhalten Versicherungsprogramme in der

Hochtechnologie-Branche auch Absicherungen für Sachsubstanzschäden und in den technischen Anlagen und Gebäuden wie auch für Betriebsunterbrechungen.“

PROFESSIONELLES RISIKOMANAGEMENT MINIMIERT UNTERNEHMENSRISEN

Das Sicherheitsdenken der Mikroelektronikbranche hört jedoch nicht beim Versicherungsschutz auf. „85 Prozent aller Unternehmensrisiken sind nicht versicherbar, das heißt, ohne individuelles Risikomanagement besteht auch kein ausreichender Schutz“, sagt Christian Els, der das Risikomanagement der ZMD AG, einem wichtigen Hersteller der Halbleiterindustrie, betreut.

„Selbst die besten Policen schützen im Schadenfall nicht vor einem beschädigten Firmenimage.“ In einer ersten Analysephase sollte daher das gesamte Unternehmen in den Sektoren Führung, IT/Technologie, Finanzen, Strategie sowie Betrieb untersucht und nach den Kriterien Tragweite, Eintrittswahrscheinlichkeit sowie bisherige Steuerung bewertet werden. Erstes Ziel: unbekannte Risiken transparent machen und bekannte realistisch beurteilen. Zweites Ziel: die Implementierung eines Risikomanagementsystems, das vom Vermeiden übers Vermindern bis zum Versichern reicht. „An diesen Stellen gibt es Rückkoppelungen zum Versicherungsprogramm, die die GGW Gruppe interdisziplinär bewältigt und im Geschäftsfeld ‚Integratio‘ betreut“, so Els. ●●●

Kontakt: Jörg Hamann · Tel. 0341 21543-10 · j.hamann@ggw.de
Christian Els · Tel. 040 328101-86 · c.els@ggw.de





>> Auf dem Bau

EINE POLICE FÜR ALLE

Bauherren von Großprojekten reduzieren durch den Abschluss projektbezogener Policen ihren Administrationsaufwand und verbessern den Versicherungsschutz

In Deutschland wird wieder gebaut. Egal ob Hafencity, der Flughafen Berlin-Brandenburg oder große Produktionsanlagen der Photovoltaik-Industrie. Die Baubranche boomt und realisiert Großprojekte, an denen jeweils unzählige Unternehmen, Hersteller und Lieferanten beteiligt sind. Bisher war es üblich, dass alle Auftragnehmer die notwendigen Versicherungen selbst abschlossen. „Jeder war für seinen im Rahmen des Vertrags übernommenen Teil selbst verantwortlich. Doch dieses Verfahren birgt Risiken, gerade für den Auftraggeber, der die meiste Verantwortung trägt und am stärksten von einer schadenbedingten Unterbrechung des Projekts betroffen ist“, sagt Jan Andresen, Experte für Technische Versicherungen der GGW Gruppe.

Neben dem Abschluss eigener Verträge wie der Bauwesen- oder Bauherrenhaftpflichtversicherung mussten die Auftraggeber als Hauptverantwortliche bislang einen großen administrativen Aufwand zur Kontrolle der Policen aller beteiligten Unternehmen betreiben. „Das reichte von der Überprüfung ausreichender Deckungssummen und Vertragslaufzeiten bis zur Klärung, ob auch die Interessen des Bauherren mitversichert sind“, so Andresen.

Wegen der zahlreichen unterschiedlichen Deckungskonzepte gab es ein hohes Maß an Überschneidungen beim Deckungsschutz. „Noch problematischer war jedoch die Vermeidung von Deckungslücken“, weiß der GGW Experte. Und im Schadenfall folgten langwierige

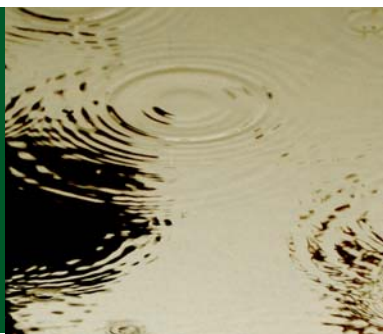
Regulierungen, da die verschiedenen Parteien zunächst überprüfen, wer den Schaden zu tragen hat.

„Für den Bauherren ist es nun einfacher, die wesentlichen Versicherungen im eigenen Namen unter Mitversicherung aller Auftragnehmer abzuschließen“, so Andresen. Dieses Vorgehen bietet zahlreiche Vorteile: Der Auftraggeber hat die vollständige Kontrolle über die Policen. Er kann die Deckungssumme und die Höhe der Selbstbeteiligung bestimmen und sicherstellen, dass zu jeder Zeit für jeden Beteiligten ausreichender Versicherungsschutz und keine Deckungslücken bestehen. Darüber hinaus erfolgt die Schadenregulierung direkt mit ihm, so dass Rechnungen zügig bezahlt werden und zeitintensive Verhandlungen zwischen den Vertragsparteien entfallen.

Zusätzlich führt die Bündelung der Policen häufig zu reduzierten Prämienkosten. „Durch den Abschluss einer Projektversicherung erhalten sowohl Auftraggeber als auch Auftragnehmer maßgeschneiderte Deckungskonzepte, deren Kosten, Laufzeit und Konditionen auf einen Blick bekannt sind. Das spart Zeit und Geld“, so Andresen. Die Prämien können im Verhältnis zu den jeweiligen Auftragssummen auf die Beteiligten umgelegt werden. ●●●

»Durch den Abschluss einer Projektversicherung erhalten Auftraggeber und Auftragnehmer maßgeschneiderte Deckungskonzepte, deren Kosten, Laufzeit und Konditionen auf einen Blick bekannt sind.«

Kontakt: Jan Andresen · Tel. 040 328101-585
j.andresen@ggw.de



Unter Wasser: Naturgewalten lassen sich nicht aufhalten, aber die Kosten für Schäden kann man auffangen.

>> Naturgewalt

UNWETTERSCHÄDEN IN MILLIONENHÖHE

Versicherungsschutz für Sturm-, Hagel- und Elementarschäden

Die Berichte über Umweltschäden häufen sich. Ganze Landstriche, Privathäuser und gewerbliche Objekte werden durch Hagelschläge, starke Regenfälle und Stürme in Millionenhöhe beschädigt. Kongruent dazu verlaufen auch die Schadenmeldungen wegen Überschwemmungen, Sachschäden an elektrischen Geräten durch atmosphärische Überspannungen oder Beschädigungen von ganzen Fuhrparks durch Hagelschläge. Die Naturgewalten, die hier am Werke sind, lassen sich nicht aufhalten, aber die entstehenden Kosten auffangen: Elementarschäden sind versicherbar. „Wir empfehlen unseren Geschäftspartnern bei Bedarf den Abschluss einer Sturm- sowie Elementarschadensversicherung und die Aufnahme der Produktionsunterbrechung durch Sturm-, Hagel- oder Elementarschäden in die

betrieblichen Versicherungen“, sagt Uwe Klüver, Kundenbetreuer bei GGW. Eine Sturmversicherung deckt in den besten Fällen auch Hagelschäden ab. Dabei ist es sinnvoll, Gebäude, Einrichtungen und Vorräte in den Versicherungsschutz mit aufzunehmen. Überschwemmungsschäden sind über die Elementarschadensversicherung gedeckt und Überspannungsschäden in der Regel prämienfrei mitversichert. ●●●

Kontakt: Uwe Klüver
Tel. 040 328101-29
u.kluever@ggw.de

>> Aus den Märkten

WEITREICHENDE FOLGEN

Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) verändert ab 2009 die Bewertung von Pensionsverbindlichkeiten

Mit der Modernisierung des HGB-Bilanzrechts werden nach derzeitiger Entwicklung ab 2009 neue Anforderungen an die Bilanzierung der Pensionsverbindlichkeiten gestellt. Die Absichten des Gesetzgebers liegen in der realitätsnäheren Bewertung der Rückstellungen. Nach dem Regierungsentwurf müssen künftig Preis- und Kostensteigerungen einkalkuliert werden. Es ist mit dem Marktinzins zu bewerten und erwartete Rentenanpassungen, Gehaltssteigerungen

sowie die erwartete Mitarbeiterfluktuation sind einzubeziehen. In der Praxis heißt das, dass die Pensionsrückstellungen für gegebene Zusagen deutlich steigen werden.

Diese Veränderungen im Bilanzrecht ziehen beträchtliche Konsequenzen nach sich. „Künftig soll nicht nur die Verbindlichkeit, sondern auch die Finanzierung der betrieblichen Altersversorgung gesteuert werden“, weiß Michael Schlegel, Leiter Versorgungsmanagement bei GGW. „So ist eine Saldierung der Pensionsverbindlichkeit und der hierfür reservierten Vermögen vorgesehen. Eine kongruent rückgedeckte Pensionszusage stellt sich künftig – vor dem Hintergrund von Basel II und der restriktiven Kreditvergabe der

Banken – bilanziell wesentlich besser dar, als eine nicht rückgedeckte.“

Für Unternehmen wird sich ab 2009, aufgrund der genaueren Berechnung der Pensionsrückstellungen eine Mehrbelastung ergeben, durch die jedoch eine über viele Jahre unrealistische Kalkulation abgelöst wird. ●●●

Kontakt: Michael Schlegel
Tel. 040 328101-49
m.schlegel@ggw.de

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, Pamela Lange

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

Fotos: GGW Gruppe; EUROPIPE S. 1, 3; istockphoto.com S. 1, 4, 5;
Boris Schrage, photocase.com S. 6, Elbphilharmonie Herzog & De
Meuron S. 8; Kathe Rothko & Christopher Rothko/VG Bild-Kunst S. 8

© Gossler, Gobert & Wolters Gruppe 2008. 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



GGW on Tour: Zum 250-jährigen Jubiläum verband GGW eine Mitarbeiterreise mit einem Sozialprojekt in Marokko.

>> SMR und AssVerm feiern zehnjähriges Bestehen

2008 – EIN JUBILÄUMSJAHR FÜR DIE GGW GRUPPE

SMR WIRD 10

Die Strategische Management und Risikoberatungs GmbH (gegr. am 3. Juni 1998) – eine Tochtergesellschaft der GGW Gruppe – gehörte zu den ersten Firmen, die ihren Geschäftspartnern ein integriertes Risiko- und Versicherungsmanagement angeboten hat. Gründer und Geschäftsführer Hans-W. Kahlbrock: „Wir haben früh den Nutzen einer ganzheitlichen Betrachtung von Unternehmensrisiken erkannt und die Entwicklung von Risikomanagement gefördert. Heute ist der integrierte Ansatz Programm. Wir helfen Mittelständlern, alle Risikofelder steuerbar zu machen.“

JUBILÄUM AUCH BEI ASSVERM

Nur einen Monat später gegründet, feiert auch der Saarbrücker Makler AssVerm 2008 sein zehnjähriges Bestehen. Die

Gesellschaft, an der die GGW Gruppe beteiligt ist, hat sich im südwestdeutschen Raum als Marktführer für mittelständische Unternehmen aus Industrie und Gewerbe etabliert. „Unsere hohe Anzahl ausländischer Geschäftspartner ist auf den internationalen Standort SaarLorLux zurückzuführen, in dem viele deutsche Unternehmen über die Ländergrenzen hinweg tätig“, so Stefan Weber, Sprecher des Vorstands.

GGW JUBILÄUMSREISE

Erst im April feierte die GGW Gruppe ihr 250-jähriges Jubiläum und wurde dafür vom damaligen Hamburger Wirtschaftsminister Gunnar Uldall ausgezeichnet. Die Inhaber bedankten sich für die Unterstützung der knapp 200 Mitarbeiter mit einer dreitägigen Marokko-Reise, die mit der Betreuung eines Sozialprojekts verbunden wurde. ●●●

>> GGW Innovationspreis

„JUNGE KÖPFE FÜR DEN MITTELSTAND“

GGW Innovationspreis 2009 prämiert wissenschaftliche Arbeit zum Thema Risiko- und Versicherungsmanagement

Unter der Schirmherrschaft von Axel Gedaschko, Wirtschaftsminister der Freien und Hansestadt Hamburg, zeichnet der GGW Innovationspreis 2009 erstmalig eine zukunftsweisende wissenschaftliche Arbeit aus dem Themenfeld „Risiko- und Versicherungsmanagement für den Mittelstand“ aus. „Mit diesem Preis möchten wir den Fokus auf dieses Forschungsfeld lenken und Studenten und wissenschaftliche

Mitarbeiter ermutigen, Ansätze zu entwickeln, die mittelständischen Unternehmen einen wirklichen Mehrwert bieten“, so Sebastian Jochheim, Sprecher der Geschäftsleitung und Partner von GGW. Über den innovativsten Ansatz wird eine namhafte Expertenjury entscheiden. Im Rahmen einer Preisverleihung im November 2009 wird die gekürte Arbeit der Öffentlichkeit vorgestellt. ●●●

>> GGW Dinner Talk

„WERTE LEBEN = MEHRWERT?“

Unternehmer diskutieren, welchen Einfluss Werte auf den Unternehmenserfolg haben

Am 23. Juni 2008 trafen sich Hamburger Unternehmer zum GGW Dinner Talk im Anglo-German Club. Zum Auftakt des Abends diskutierten die Anwesenden im Rahmen einer Podiumsdiskussion die Frage, ob in Zeiten von Shareholder-Value-Denken und Globalisierung „Werte leben = Mehrwert?“ eine Erfolgsformel sei, um sich erfolgreicher im Wettbewerb zu behaupten.

Die Diskussion leitete die Fernsehmoderatorin Clarissa Ahlers. Die Panelgäste waren Wolfgang Altenbernd (Arbeiterwohlfahrt), Prof. Dr. Michael Göring (Zeit-Stiftung), Jens Kerstan (GAL), Christoph Kroschke (Christoph Kroschke AG), Wolfhart Putzier (Jebesen & Jessen) und Sebastian Jochheim (GGW Gruppe).

Danach fand man sich zum gesetzten Essen zusammen. „Wir haben einen offenen Austausch erlebt, der verschiedene Aspekte der Herausforderungen für mittelständische Unternehmer und das gesellschaftliche Umfeld aufgezeigt. Für uns war es ein gelungenes Forum, um dieses aktuelle Thema zu reflektieren“, resümiert Peter Wesselhoeft, Partner der GGW Gruppe. ●●●



Partner Peter Wesselhoeft freute sich über die interessante Diskussion.



Neues Wahrzeichen: Die Elbphilharmonie entsteht in Hamburgs HafenCity.

>> Standort Hamburg

METROPOLE MIT FLAIR

Die Elbphilharmonie begeistert nicht nur Hamburg, sondern ganz Europa

Durch den Bau der HafenCity sorgt Hamburg weltweit für Aufsehen. Das größte Stadtentwicklungsprojekt Europas liegt im Herzen der Metropole – auf ehemaligem Hafengelände. International beachtet ist besonders der spektakuläre Bau der Elbphilharmonie, der innerhalb der HafenCity auf einem entkernten Kaispeicher von Herzog & de Meuron gebaut wird. „Die HafenCity ist ein faszinierendes Zusammenspiel aus Tradition und Innovation – ein Qualitätsmix, dem sich auch unser Haus verbunden fühlt“, konstatiert Sebastian Jochheim, Sprecher der Geschäftsführung und Partner.

GGW – EINE HANSEATISCHE INSTITUTION

Mit seinem 250-jährigen Bestehen gehört Gossler, Gobert & Wolters zu den traditionsreichen Adressen wie der Hamburger Feuerkasse, dem ältesten Gebäudeversicherer der Welt und der Berenberg Bank, der ersten Privatbank Deutschlands. Auf Tradition ist man bei GGW stolz, doch sie ist beileibe kein Selbstzweck.

So war das Maklerhaus eines der ersten, das vor zehn Jahren ein ganzheitliches Risikomanagementsystem für mittelständische Unternehmen entwickelte, mit dem für Kunden nicht nur versicherbare, sondern auch nicht-versicherbare Risiken steuerbar wurden.

Dieses Selbstverständnis, mit der Zeit zu gehen ohne die eigene Identität aufzugeben, macht GGW erfolgreich. Heute betreut das Beratungshaus renommierte Kunden aus Industrie, Handel und Gewerbe. Zu den Klienten gehören international agierende Banken, große Rechtsanwaltskanzleien und Wirtschaftsprüfer ebenso wie junge Unternehmen aus der Photovoltaik- und Windkraftindustrie. ●●●

>> Kulturtyp

FASZINIERENDES LEBENSWERK

Kunsthalle Hamburg zeigt Retrospektive von Mark Rothko

Die Hamburger Kunsthalle hat das Werk von Mark Rothko, einem der bedeutendsten Vertreter des abstrakten Expressionismus, in ihre Räume geholt. Rothko verbrachte ein bewegtes Leben: Im heutigen Lettland als Marcus Rothkowitz geboren, wuchs er zusammen mit seiner jüdischen Familie in Portland auf und zog später, nach einem abgebrochenen Studium in Yale, in die Kunstmetropole New York. Den Freitod wählend, hinterließ der Künstler seinen Erben einen nicht zu ermessenden Kunstschatz: „White Center“ wurde 2007 für 65 Millionen Dollar ersteigert – bei weitem der höchste Preis, den ein zeitgenössisches Werk bis dahin erzielen konnte.

Inspiriert durch sein Vorbild Henri Matisse, prägte Rothko einen neuen Stil, bei dem er allein die Ausdruckskraft der Farbe in den Mittelpunkt stellte. Die monochromen Farbflächen von Rothkos großformatigen Ölgemälden verschwimmen regelrecht ineinander. Er selbst empfahl, sie am besten im Abstand von 45 cm zu betrachten. In Hamburg sind nun 110 seiner Lebenswerke ausgestellt, darunter einige, die noch nie in Europa zu sehen waren. ●●●

Hamburger Kunsthalle – Galerie der Gegenwart, geöffnet bis zum 14.9. So-Mi 10-18 Uhr & Do-Sa 10-21 Uhr



Mark Rothko: „Dark Greens on Blue with Green Band“ (1957)

>> Kroschke Stiftung für Kinder

MIT KUNSTTHERAPIE HELFEN

Gemeinsam unterstützen Kroschke Stiftung & GGW die Schwächsten der Gesellschaft

Wenn das eigene Kind erkrankt, stehen Eltern und Kinder viele Ängste aus und der familiäre Alltag ist ohne Hilfe von außen oft schwer zu bewältigen. Die Kroschke Stiftung für Kinder hat es sich zur Aufgabe gemacht, in dieser Situation Unterstützung zu leisten und zeigt mit über 100 geförderten Projekten viel Engagement.

Kunsttherapie in Altona: Seit 2006 fördert die Stiftung gemeinsam mit GGW das Angebot der Kunsttherapie am Altonaer Kinderkrankenhaus (AKK). „Kinder können ihr Befinden oft besser beim Spielen oder Malen zum Ausdruck bringen“, weiß Dr. Carola Bindt, Oberärztin am AKK. Dabei werden emotionale Belastungen abgebaut und der Heilungsprozess gefördert. „Wir sind froh über die kunsttherapeutische Ergänzung der Behandlung.“

Eine Ausstellung im Foyer des AKK ist bereits angedacht, um diese anschauliche Form der Therapie einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich zu machen.