



GOSSLER, GOBERT & WOLTERS GRUPPE

# GGW AKTUELL

[www.ggw.de](http://www.ggw.de) | Mai 2014

Internationalität

## Spannungsfeld Compliance

**Versicherungsmanagement:**

In Lieferverträgen schlummern  
nicht versicherte Haftungsrisiken

**Interview:**

„Compliance ist schon lange  
kein Modewort mehr“

**Risikomanagement:**

Mehr Wirtschaftlichkeit und  
weniger Versicherungskosten  
im Fuhrpark

**Art Basel:**

Kunst als Schmelztiegel  
der Kreativität



## EDITORIAL



*Liebe Leserinnen und Leser,*

ein geschäftliches Engagement im Ausland ist für viele mittelständische Unternehmen heute selbstverständlich geworden. Häufige Gründe sind dabei die Erschließung neuer Absatzmärkte, das Gewinnen zusätzlicher Marktanteile, direkte Kundennähe vor Ort oder auch die Intention, den deutschen Heimatstandort zu stützen.

Mit welchen Risiken der Gang ins Ausland behaftet ist, wird oft unterschätzt. Fehlende Rechtssicherheit, politische Instabilität oder unzureichend qualifizierte Mitarbeitende im Zielland bereiten häufig Probleme. Auch das Verständnis für kulturelle Unterschiede spielt für das Gelingen internationaler Projekte eine entscheidende Rolle.

In welchem Spannungsfeld internationaler Compliance sich Unternehmen im Versicherungsmanagement bewegen, zeigen wir Ihnen in unserem Leitartikel auf Seite 3. Eine Thematik, die im anschließenden Interview mit Dr. Iyad Nassif, Rechtsanwalt und Experte im Bereich Governance, Risk & Compliance, vertieft wird (Seite 6).

Auch die zunehmende Komplexität von Lieferketten birgt Sprengstoff, denn heute werden Zulieferern Risiken auferlegt, die über die gesetzlich vorgeschriebene Haftung weit hinausgehen. Hier ist Vorsicht geboten – lesen Sie dazu mehr auf Seite 8. Die Risikoberater unseres Hauses sensibilisieren immer wieder dafür, dass unternehmerische Risiken nicht erst mit dem Gang ins

Ausland beginnen. In diesem Heft rücken wir das Thema Risikomanagement für Fahrzeugflotten in den Blick (Seite 9). Last, but not least gratulieren wir unserem Standort in Düsseldorf zu 111 Jahren erfolgreicher Unternehmensgeschichte. Unsere Tochtergesellschaft Glauerdt, seit 2013 unter dem Dach der GGW Gruppe, spezialisierte sich schon früh auf den Bereich der internationalen Versicherungsprogramme und ist seit dem Jahr 2001 in Charlotte, im US-Bundesstaat North Carolina, vertreten (Seite 11).

Ihnen ein informatives Lesevergnügen,

Ihr

  
Sebastian Jochheim

## INHALTSVERZEICHNIS

### 3 WELTWEITE VERSICHERUNGSPROGRAMME

- Unternehmen im Spannungsfeld internationaler Compliance

### 6 EXPERTENMEINUNG

- Interview mit Dr. Iyad Nassif: „Compliance ist schon lange kein Modewort mehr“

### 7 AUS DEN MÄRKTEN

- Neue Vergaberichtlinien der EU in Kraft getreten

### 8 VERSICHERUNGSMANAGEMENT

- Haftpflichtversicherung: In Lieferverträgen schlummern nicht versicherte Haftungsrisiken

### 9 RISIKOMANAGEMENT

- Risikomanagement im Fuhrpark: Mehr Wirtschaftlichkeit und weniger Versicherungskosten

### 10 AUS DEN MÄRKTEN

- Pensionsrückstellungen in der Handelsbilanz – Risikofaktor Niedrigzins

### 11 AUS DEM UNTERNEHMEN

- 111 Jahre Glauerdt – traditionsbewusst in die Zukunft
- Veranstaltungshinweise

### 12 KUNST & KULTUR

- Art Basel – „Where the Art World Meets“
- Bildband „Before They Pass Away“

## Weltweite Versicherungsprogramme

# UNTERNEHMEN IM SPANNUNGSFELD INTERNATIONALER COMPLIANCE

Im Rahmen internationaler Geschäftstätigkeit müssen Unternehmen ihr wirtschaftliches Handeln weltweit überprüfen und sicherstellen, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen in den einzelnen Ländern eingehalten werden. Das gilt auch für den zu installierenden Versicherungsschutz. Kerninteresse ist eine risikogerechte Lösung, die dem Konzern den Überblick über die Versicherungssituation der Töchter gewährleistet und ihre Steuerung erlaubt. Gleichzeitig müssen die gesetzlichen Anforderungen im jeweiligen Land erfüllt werden. Beides in Einklang zu bringen, „compliant“ zu sein, ist oft ein Drahtseilakt – denn die Umsetzung der optimalen Absicherung steht den gesetzlichen Bestimmungen im Land mitunter entgegen.

Die Einhaltung dieser Bestimmungen rückt jedoch zunehmend in den Fokus der zuständigen Behörden. Dr. Iyad Nassif, Rechtsanwalt bei PETERS Rechtsanwälte in Düsseldorf, ist Experte für Compliance und berät mittelständische Unternehmen beim Aufbau, der Implementierung und der Pflege von konzernweiten Compliance-Programmen. „Zahlreiche Entwicklungen im In- und Ausland, wie etwa der Erlass strengerer Compliance-Vorgaben oder eine schärfere Kontrolle, führen bei Gesetzesverstößen zunehmend zu einer Inanspruchnahme von Unternehmen und Unternehmern“, so seine Erfahrung. „Umso bedenklicher ist, dass sich Unternehmen überwie-

gend nur auf die deutsche Compliance fokussieren. Das Handeln der Mitarbeiter im Ausland wird weitgehend vernachlässigt.“

Nun könnte man meinen, am besten versichert jede Niederlassung ihre Risiken einfach vor Ort über lokale Policen und Anbieter, damit alle gesetzlichen Bestimmungen eingehalten werden. „Das ist grundsätzlich richtig, doch nicht immer bieten die verfügbaren Versicherungslösungen vor Ort auch einen risikoadäquaten und vom Mutterhaus gewünschten Schutz“, gibt Michael Sprengel, Prokurist bei GGW und Experte für internationale Versicherungsprogramme, zu bedenken.

Thomas Kamphausen ist CFO der SSI Schäfer Gruppe, die zu den weltweit führenden Anbietern für ganzheitliche Logistiksysteme zählt. Für ihn spielten bei der Umsetzung des internationalen Versicherungsschutzes vor allem Überlegungen zum Risikomanagement eine tragende Rolle. „Die SSI Schäfer Gruppe ist mit rund 60 Tochtergesellschaften auf vier Kontinenten präsent. Für uns in der Konzernleitung ist es absolut notwendig, den Überblick über die Versicherungssituation an den einzelnen Standorten zu behalten.“



„Für uns in der Konzernleitung ist es absolut notwendig, den Überblick über die Versicherungssituation an den einzelnen Standorten zu behalten.“

Thomas Kamphausen, CFO  
SSI Schäfer Gruppe

Hilfe bietet da die Verständigung auf einen konzernweit geltenden gemeinsamen „Versicherungsnenner“. „Wir wollten ein gruppenweites Programm, das durch die Vereinheitlichung der Deckungsstandards Transparenz über die Versicherungssituation im Ausland schafft“, erläutert er.

#### EINHEITLICHE DECKUNGSSUMMEN UND STANDARDS IN ALLEN NIEDERLASSUNGEN

Basis eines internationalen Programms ist eine zentrale Masterpolice des Mutterunternehmens. Dabei wird das gesamte Deckungskonzept über das Netzwerk eines Programmversicherers bereitgestellt. Die Masterpolice definiert das konzernweit gewünschte Deckungsniveau und wird im jeweiligen Land durch Lokalpolicen nach örtlichen Vorschriften und mit den lokal üblichen Standards repräsentiert. Im zweiten Schritt werden sogenannte Konditionsdifferenzdeckungen (DIC/DIL) installiert. Sie sorgen im Schadenfall dafür, dass die Tochter im Ausland so gestellt wird wie die Muttergesellschaft. So können für alle Niederlassungen einheitliche Deckungsstandards und -summen geschaffen werden. „Müssten sich die ausländischen Niederlassungen unabhängig voneinander bis zu dem gewünschten Umfang versichern, wäre außerdem mit einer erheblichen Mehrprämie zu rechnen“, erläutert Sprengel. Vorteile ergeben sich auch bei der Schadenabwicklung: Sie wird lokal durch den örtlichen Netzwerkpartner des Programmversicherers vorgenommen – in der Landessprache und nach den geltenden gesetzlichen Vorschriften. Bei größeren Schäden erfolgt die lokale Abwicklung mit der Unterstützung und dem inter-

nationalen Know-how des Programmversicherers. Für Thomas Kamphausen hat die Masterdeckung daher sowohl eine wichtige Schutz- als auch Kontrollfunktion: „Im Schadenfall vermeidet sie teure Deckungslücken. Darüber hinaus erhalten wir mehr Transparenz über die jeweilige lokale Risikosituation an unseren Standorten. Im Rahmen des Risikomanagements lassen sich so Ursachen für häufige Schäden früher entdecken und beheben.“

Was die Umsetzung eines internationalen Programms erschwert, sind die unterschiedlichen gesetzlichen Rahmenbedingungen in den Ländern, in denen das Unternehmen präsent ist. „Was in einem Land versicherungstechnisch erlaubt ist, kann in einem anderen verboten sein“, erklärt Sprengel. „So können durch den geltenden „Freedom of Service“ (FOS) in der Europäischen Union ansässige Niederlassungen von deutschen Unternehmen auch ohne lokale Policen in den Versicherungsvertrag des Mutterhauses eingeschlossen werden. In rund 140 Ländern jedoch, darunter in China, Brasilien, Russland, aber auch in der Schweiz, muss Versicherungsschutz lokal bei einem im Land lizenzierten Versicherer eingekauft werden. Für den vor Ort verantwortlichen Leiter einer Produktions- oder Vertriebsstätte kann es ernsthafte Konsequenzen haben, wenn er annimmt, sein Unternehmen sei automatisch über das Headquarter in Deutschland versichert. „Im Ernstfall



„Transparenz im internationalen Versicherungsmanagement sorgt auch dafür, die Risiken gerichtlicher Strafverfolgung und nachfolgender Imageschäden zu reduzieren.“

Dr. Iyad Nassif, Rechtsanwalt  
PETERS Rechtsanwälte



„Was in einem Land versicherungstechnisch erlaubt ist, kann in einem anderen verboten sein.“

Michael Sprengel, Key-Account-Manager  
bei der GGW Gruppe

kann er einen Versicherungsschaden nicht verhandeln und persönlich für den Verstoß haftbar gemacht werden“, erklärt Rechtsanwalt Dr. Nassif. „Die Transparenz im internationalen Versicherungsmanagement sorgt so auch dafür, die Risiken gerichtlicher Strafverfolgung und nachfolgender Imageschäden für das Unternehmen weltweit zu reduzieren.“

#### WICHTIG: WELTWEIT DEN DURCHBLICK BEHALTEN

Im Zuge der verschärften Verfolgung von Pflichtverstößen müssen auch international agierende Versicherer darauf achten, in den sogenannten Verbotsländern nicht negativ aufzufallen. Bei Compliance-widrigem Verhalten droht ihnen der Entzug ihrer Lizenz beziehungsweise der Verlust inländischer Kooperationspartner – und damit der Zugang zum örtlichen Markt.

Die im Rahmen internationaler Programme in der Masterpolice installierten DIC/DIL-Deckungen finden in den Verbotsländern rechtlich ebenfalls keine Anerkennung. Im Schadenfall greift zunächst die lokale Police bis zur festgelegten Deckungssumme. Für darüber hinausgehende Schäden besteht über die deutsche DIC/DIL-Deckung zwar auch Versicherungsschutz; aber Zahlungen des Versicherers dürfen nicht direkt an die ausländische

Niederlassung getätigt werden. Programmversicherer gehen inzwischen dazu über, in den jeweiligen Lokalpolicen über eine „Financial-Interest-Klausel“ zu vermerken, dass Mehrkosten „zum Bilanzschutz des Mutterunternehmens versichert“ sind. „So sind die DIC/DIL-Deckungen aus dem Mastercover in dem Moment vielleicht Compliance-gerecht formuliert“, gibt Sprengel zu, „das Problem des Transfers der Zahlung im Schadenfall ist damit aber noch nicht gelöst“, so der Experte für internationale Programme.

Um ein internationales Versicherungsprogramm aufzusetzen, bedarf es bei den zahlreichen unterschiedlichen Vorschriften vor allem des Durchblicks im weltweiten Versicherungs-Dschungel. Hinzu kommt, dass die Programme aufgrund der individuellen internationalen Situation des Unternehmens ebenso eigene Anforderungen an das zu entwickelnde Konzept stellen. In dieser Situation sind vor allem Unterstützung und eine fachkundige Beratung seitens des Maklers gefragt. Er kennt nicht nur die versicherungsrechtliche Lage in den Ländern des Kunden, sondern schafft gemeinsam mit ihm Transparenz über seine internationale Risikosituation. Auf dieser Basis lässt sich eine risikoadäquate Lösung nach bestmöglichem Compliance-Standard entwickeln. „Der internationale Versicherungsmarkt bleibt darüber hinaus in ständiger Bewegung“, weiß Sprengel. „Wir behalten die aktuellen Entwicklungen stets im Blick.“ ●●●



## „COMPLIANCE IST SCHON LANGE KEIN MODEWORT MEHR“

Dr. Iyad Nassif ist Rechtsanwalt in der Kanzlei PETERS Rechtsanwälte in Düsseldorf. Er promovierte 2009 und verfügt über besondere Erfahrungen und Kenntnisse im Bereich Governance, Risk & Compliance.

Dr. Iyad Nassif,  
Rechtsanwalt

### **Herr Dr. Nassif, welche Aufgaben haben Inhaber und Geschäftsführer im Rahmen von Compliance?**

Im juristischen Sinn die, dass sie nicht vorsätzlich oder fahrlässig Aufsichtsmaßnahmen unterlassen dürfen, die zu nicht-Compliance-gerechten Handlungen durch die Beschäftigten oder sie selbst führen. Durch geeignete Maßnahmen sollen Verstöße verhindert oder erschwert werden. Eine Aufsichtspflichtverletzung kann zu einem Bußgeld für den Inhaber führen. Unter bestimmten Umständen kann er sogar persönlich strafrechtlich belangt werden.

### **Ist Compliance tatsächlich ein aktuelles Thema in den Unternehmen?**

Ja, und zwar sowohl für die Unternehmensführung als auch für die Beschäftigten. Besonders der Fall des ehemaligen Bundespräsidenten Christian Wulff hat in Unternehmen zu großen Rechtsunsicherheiten geführt. Nicht selten werden Beschäftigte selbst eingeladen oder beschenkt und fragen sich in diesem

Moment, ob sie die Zuwendung überhaupt annehmen dürfen, ohne arbeitsrechtliche Konsequenzen befürchten zu müssen. Das wird umso interessanter, wenn neben ausländischen Strafvorschriften oder Rechtsnormen auch die kulturellen Gepflogenheiten eines Landes, in dem der Beschäftigte für das Unternehmen tätig ist, Berücksichtigung finden müssen.

### **Welche aktuellen Entwicklungen gibt es derzeit in Sachen Compliance?**

Ein Gesetzesentwurf des Landes NRW zum Unternehmensstrafrecht zeigt, dass Compliance auch in Deutschland mehr in den Fokus des Gesetzgebers rückt. Nach dem Entwurf, der sich im Wesentlichen an den Vorgaben der Europäischen Union orientiert, sollen auch juristische Personen strafrechtlich zur Verantwortung gezogen werden können. Ergänzend sind Sanktionsmöglichkeiten bis hin zur Auflösung des Unternehmens vorgesehen. Wer verlässliche Compliance-Strukturen schafft, soll nach dem Entwurf bei der Strafzumessung erhebliche Milderung erfahren.

### **Was muss ein Compliance-Management-System leisten?**

Es muss Verstöße mit hinreichender Sicherheit verhindern. Ziel ist es, ihnen den Charakter einer Organisationspflichtverletzung zu nehmen und sie vielmehr auf das individuelle Fehlverhalten anderer zu reduzieren. Eine wichtige Maßnahme im Rahmen der Implementierung – besonders bei international agierenden Unternehmen – sind sogenannte anonyme Hinweisgebersysteme. Sie machen es Mitarbeitern oder sonstigen für ein Unternehmen tätigen Dritten möglich, vermutete oder tatsächliche kriminelle Handlungen anonym zu berichten oder hierzu eine Beratung einzuholen, ohne einen beruflichen Nachteil befürchten zu müssen. ●●●



## NEUE VERGABERICHTLINIEN DER EU IN KRAFT GETRETEN

Mit dem 15. Januar 2014 hat das Europäische Parlament die Novellierung der EU-Vergaberichtlinien verabschiedet. Sie müssen nun innerhalb der nächsten zwei Jahre in deutsches Recht umgesetzt werden. Durch die Überarbeitung soll das Vergabeverfahren einfacher und flexibler werden. Darüber hinaus waren Erweiterungen für das elektronische Vergabeverfahren geplant, die allerdings nicht verbindlich umgesetzt wurden. Nun soll es lediglich eine einheitliche Vorlage zur Abgabe der Eigenerklärung geben.

„Teile der neu fixierten Inhalte, wie etwa die Markterkundung vor der Einleitung eines Vergabeverfahrens, fanden bereits in der Vergangenheit praktische Anwendung und werden nun explizit bestätigt“, erklärt Regina Schach, Juristin und Spezialistin für Vergaberecht bei GGW. „So war es auch in der bisherigen Praxis schon üblich und wichtig, vor einer Ausschreibung die Expertise eines sachverständigen Dritten einzuholen, um den Erfolg einer Ausschreibung sicherzustellen.“ Außerdem liefert die überarbeitete Version der Richtlinie lang benötigte Konkretisierungen, etwa zum Begriff der „wesentlichen Änderung“ von bestehenden Vereinbarungen. „Die neuen Konkretisierungen können bei der Auslegung des deutschen Rechts schon jetzt als Maßstab herangezogen werden“, so die Vergabeexpertin.

Erstmalig wurde auch die strikte Trennung von Eignungs- und Zuschlagskriterien aufgehoben. „So kann jetzt bei Zuschlagsentscheidungen auch die Qualifikation und Erfahrung des mit der Ausführung des Auftrages betrauten Personals bewertet werden“, bemerkt Schach. „Welchen Einfluss das insbesondere auf die Vergabe von Versicherungsleistungen hat, bleibt abzuwarten.“

Bereits seit dem 1. Januar 2014 betragen die Schwellenwerte für die EU-weite Ausschreibungspflicht von Versicherungsleistungen

- für öffentliche Auftraggeber 207.000 (vorher 200.000) Euro
- für Sektorenauftraggeber 414.000 (vorher 400.000) Euro.

Sie haben Fragen zur neuen Vergaberichtlinie?  
Wenden Sie sich gerne an unsere Expertin:

**Regina Schach**  
Leitung Vergaberecht  
Telefon 040 328101 - 490  
E-Mail r.schach@ggw.de



Haftpflichtversicherung

## IN LIEFERVERTRÄGEN SCHLUMMERN NICHT VERSICHERTE HAFTUNGSRISIKEN

Lieferketten werden ständig komplexer: Es wird immer kleinteiliger und internationaler produziert. Den Überblick zu behalten fällt da schwer. Gleichzeitig steigen die Ansprüche der Verbraucher an die Qualität und Haltbarkeit von Produkten.

Neben einem strategischen Lieferkettenmanagement stellen vor allem größere Konzerne in ihren Einkaufs- bzw. Gewährleistungsvereinbarungen immer höhere Anforderungen an ihre Zulieferer. Längst haben Vorgaben an Leistungsparameter, Beschaffenheitsmerkmale oder schlichtweg Garantievereinbarungen bezüglich des Liefergegenstandes die üblichen Eigenschaftszusicherungen oder genormten Qualitätsstandards abgelöst. Dem Zulieferer werden damit Risiken auferlegt, die über die gesetzlich vorgeschriebene Haftung weit hinausgehen. Er läuft so Gefahr, neben dem ohnehin nicht versicherbaren Erfüllungsbereich wie Wandlung, Minderung oder Nachlieferung den Versicherungsschutz seiner Produkthaftpflichtversicherung für etwaige Mangelfolgeschäden zu verlieren, da derartige Vereinbarungen über den Umfang der gesetzlichen Haftung hinausgehen.

### ZULIEFERER IN DER ZWICKMÜHLE

„Um einen Auftrag zu erhalten, müssen Zulieferer die strengen Bedingungen der Auftraggeber wohl oder übel akzeptieren, denn die sitzen am längeren Hebel“, erklärt Jobst-Christian Haacke, Partner und geschäftsführender Gesellschafter bei GGW. „Lehnen sie ab, gehen ihnen vielleicht lukrative, langfristige Geschäfte verloren. Viele unterschätzen dabei aber die auf sie zukommenden zusätzlichen Haftungsrisiken, die in den Verträgen verborgen liegen“, weiß der Jurist. „Im Ernstfall können extrem hohe Kosten auf die Unternehmen zukommen, die nicht von der Haftpflichtversicherung aufgefangen werden.“ Zwar sind Versicherer auch bereit, in Teilbereichen Versicherungsschutz für Vertragshaftungen zu bieten, jedoch ist es dafür zunächst erforderlich, dass derartige Vertragselemente überhaupt identifiziert und gegebenenfalls als Risiko bewertet werden.

Besonders in den Bereichen Automotive, Lebensmittel und Medizintechnik stehen die Zulieferer unter Druck. Hier wird unter anderem versucht, verschuldensunabhängige Haftungen für alle am Endprodukt beteiligten Lieferanten zu vereinbaren.

### VERTRÄGE AUF HAFTUNGSERWEITERUNGEN ÜBERPRÜFEN

Ein pauschaler Schadenersatz ohne detaillierten Kostennachweis ist ebenfalls im Gespräch. „Das kann zu einem Fass ohne Boden werden“, so der Haftpflichtspezialist. Er rät, den Versicherungsbedarf im Voraus abzuklären und wenn möglich noch im Verhandlungsstadium Modifizierungen der Vertragshaftung vorzunehmen. Darüber hinaus sollten Unternehmen jeden bereits bestehenden Liefervertrag auf Haftungserweiterungen prüfen und mit dem bestehenden Versicherungsvertrag abgleichen. Häufig formulierte Versicherungsbestätigungen wie „Versicherungsschutz wird im Rahmen des Versicherungsvertrages bestätigt“ wiegen Zulieferer und Abnehmer in Scheinsicherheit, lösen das eigentliche Problem aber nicht. „Erst wenn alle Fallstricke transparent sind, lässt sich das jeweilige Risiko für das Unternehmen abschätzen und überlegen, wie ihm begegnet werden kann“, so Haacke. Die Haftpflichtexperten der GGW Gruppe stehen dabei gerne beratend zur Seite. So lassen sich einige Risiken pauschal im regulären Haftpflichtvertrag mit abdecken, bei anderen müssen individuelle, möglichst weitgehende Lösungen erarbeitet und mit dem Versicherer verhandelt werden. „Einige Haftungsrisiken lassen sich nur extrem teuer oder auch gar nicht versichern“, gibt Haacke zu bedenken. „In dem Fall muss das Unternehmen abwägen, ob es im Rahmen des eigenen Risikomanagements diese Gefahr selbst tragen will oder nicht. Es gibt zunehmend Fälle, in denen Zulieferer Aufträge wegen des zu hohen Haftungsrisikos und der möglichen Folgen ablehnen.“

Sie benötigen Informationen oder Unterstützung beim Vertragsmanagement? Sprechen Sie gerne Ihren Kundenbetreuer an!

Risikomanagement im Fuhrpark

## MEHR WIRTSCHAFTLICHKEIT UND WENIGER VERSICHERUNGSKOSTEN

Die Versicherung von Auto- und Lkw-Flotten gestaltet sich für Versicherer zunehmend schwierig: Auch im letzten Jahr übertrafen die Kosten der entstandenen Schäden wieder die Prämieinnahmen. Für Unternehmen bedeutet das weiterhin steigende Versicherungsprämien und außerdem schärfere Bedingungswerke.

Dabei schafft ein proaktiver Umgang mit den Risiken im eigenen Fuhrpark die Möglichkeit, die Schadenhäufigkeit in den Flotten zu reduzieren. Nach einer Analyse der Schadenstatistik lassen sich mögliche Ursachen für Schäden ermitteln. Die Entwicklung und Umset-

zung geeigneter Maßnahmen trägt dazu bei, ihre Eintrittswahrscheinlichkeit zukünftig zu minimieren. Das erhöht nicht nur die Wirtschaftlichkeit des Fuhrparks – der Nachweis eines Risikomanagements kann auch die Versicherungsprämien positiv beeinflussen. ●●●

Sie haben Fragen zum Thema? Wenden Sie sich gerne an unseren Experten:

**Stefan Lempges**  
**Risikomanagement-Berater**  
 Telefon 040 328101 - 840  
 E-Mail s.lempges@smr-gmbh.de

Mehr Informationen unter „Risikomanagement für Fahrzeugflotten“ auf [www.ggw.de/risikomanagement/informationen](http://www.ggw.de/risikomanagement/informationen)



### RISIKOMANAGEMENT FÜR FAHRZEUGFLOTTEN AUF EINEN BLICK

#### PHASE 1

##### ANALYSE DES SCHADENPROFILS

Unter Berücksichtigung der Betriebsabläufe und der Analyse vorhandener Schadenstatistiken werden gemeinsam mit den Entscheidern die weiteren Schritte definiert.



#### PHASE 2

##### AUFSTELLUNG DES MASSNAHMENPLANS

Nach Abschluss aller notwendigen Analysen definieren die Beteiligten im Rahmen von moderierten Workshops/Interviews Maßnahmen, die die Schadenaufwendungen positiv beeinflussen.

##### WAHL UND DURCHFÜHRUNG VON STEUERUNGSMASSNAHMEN

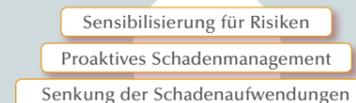


#### PHASE 3

##### UMSETZUNG DES MASSNAHMENPLANS

Im Rahmen der Maßnahmenumsetzung werden alle Beteiligten auf Schäden und deren Folgen sensibilisiert, sodass sich ein neues Risikobewusstsein hinsichtlich des Fuhrparks entwickelt.

##### EINBINDUNG IN DIE ABLAUFORGANISATION



KONTINUIERLICHER VERBESSERUNGSPROZESS

Pensionszusagen regelmäßig überprüfen

## RÜCKSTELLUNGEN IN DER HANDELSBILANZ – RISIKOFAKTOR NIEDRIGZINS

Seit der Umsetzung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) im Jahr 2009 haben sich die Anforderungen für Unternehmen an die Ermittlung ihrer Pensionsrückstellungen in der Handelsbilanz geändert. Zur Berechnung müssen sie den von der Bundesbank ermittelten Marktdurchschnittszinssatz der letzten sieben Jahre heranziehen. Im Dezember 2013 lag der bei 4,88 Prozent.

„Der auszuweisende Rückstellungsbetrag ergibt sich aus der Höhe der Zusage abzüglich der angenommenen, durch den Rechnungszins ermittelten Zinserträge über die Laufzeit hinweg“, erklärt Martin Meiselbach, Geschäftsführer bei GGW Versorgungsmanagement. „Je höher der Zinssatz ist, desto geringer ist der auszuweisende Rückstellungsbetrag in der Bilanz und desto höher ist demnach der handelsrechtliche Unternehmensgewinn.“ Aufgrund der derzeitig jedoch sinkenden Marktzinsen wird sich auch der BilMoG-Zins in den nächsten Jahren deutlich verringern. Meiselbach schätzt, dass er bis zum Dezember 2016 auf unter 4 Prozent fallen wird. „Für Unternehmen ergeben sich daraus je nach Bestand erhöhte Rückstellungsbeträge von zum Teil über 20 Prozent gegenüber 2013“, so der Versorgungsexperte.

Die Zinsentwicklung ist nur ein Grund, warum bestehende Direktzusagen im Unternehmen regelmäßig überprüft werden sollten. „Dadurch werden mögliche spätere Versorgungslücken oder der Bedarf an optimierten Finanzierungsinstrumenten frühzeitig transparent“, erläutert Meiselbach. „Die Frage ist doch nicht nur, ob die Rückstellungen in der Handelsbilanz richtig ausgewiesen werden – sondern auch, ob der zurückgestellte Betrag für die spätere Zusage überhaupt ausreicht.“ ●●●

Sie haben Fragen zum Thema?  
Wenden Sie sich gerne an unseren Experten:

**Martin Meiselbach**  
Geschäftsführer GGW Versorgungsmanagement  
Telefon 040 328101 - 291  
E-Mail [m.meiselbach@ggw-versorgungsmanagement.de](mailto:m.meiselbach@ggw-versorgungsmanagement.de)

### IMPRESSUM

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

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

Redaktion: Sabine Nölke, Anika Hagemeier  
Litho/Druck: ManoLitho/Ohle Druck, Hamburg

Fotos: SSI Schäfer Gruppe (Thomas Kamphausen): S. 4 / PETERS Rechtsanwälte (Dr. Iyad Nassif): S. 4, 6 / ARTBASEL\_Kilchmann\_MCH Messe Schweiz Basel AG (Art Basel): S. 1 / ART BASEL MIAMI\_Gallery HellyNahmad\_MCH Messe Schweiz Basel AG (Art Basel): S. 12 / Foto © Jimmy Nelson Pictures BV, book published by teNeues (Buchtipps Before They Pass Away): S. 12, GGW Gruppe: S. 2, 5, 9, 11 / Fotolia: S. 1 (© Natalya Guskova), S. 3 (© vege), S. 4 (© peshkova), S. 6 (© Natalya Guskova), S. 10 (© peshkova) / iStockphoto: S. 7 (© Made Visual), S. 8 (© illcha).

© Gossler, Gobert & Wolters Gruppe 2014. Alle Rechte vorbehalten. Veröffentlichung und  
Vielfältigung nur mit Genehmigung der Gossler, Gobert & Wolters Gruppe.

## 111 JAHRE GLAUERDT – TRADITIONSBEWUSST IN DIE ZUKUNFT

Die Glauerdt GmbH blickt auf eine über hundertjährige bewegte Vergangenheit zurück. Am 28. April feierte das Maklerunternehmen aus Düsseldorf, das seit Januar 2013 zur GGW Gruppe gehört, sein 111-jähriges Bestehen.



Carsten Büttner,  
Partner bei der GGW Gruppe  
und Geschäftsführer bei  
Glauerdt



Joachim Gommlich,  
Geschäftsführer bei Glauerdt



Sander Jurican,  
Mitglied der Geschäftsleitung  
bei Glauerdt

„Im Rückblick lässt sich sagen, dass das Unternehmen kontinuierlich und zusammen mit seinen Kunden gewachsen ist“, resümiert Carsten Büttner, geschäftsführender Gesellschafter bei Glauerdt und Partner bei der GGW Gruppe. „Und dieses Prinzip der Nachhaltigkeit haben wir uns auch für die Zukunft auf unsere Fahne geschrieben.“

Alles begann im Jahr 1903 als Zeichnungsstelle für die Dresdner Versicherung, später auch für die Albingia Versicherung in Hamburg. Ab 1970 wurde zudem die Maklertätigkeit aufgenommen. Im Zuge einer engen Zusammenarbeit mit der japanischen Versicherungsgesellschaft Mitsui machte Glauerdt später erste Erfahrungen im Incoming-Geschäft und vermittelte Versicherungslösungen für Vertriebs- und Produktionsstandorte japanischer Unternehmen.

Gleichzeitig wuchsen die deutschen Bestandskunden und expandierten ins Ausland. Mit ihnen – und dem heutigen Geschäftsführer Joachim Gommlich, der 1971 in das Unternehmen eintrat und es auf mittelständische Industrie- und Fertigungsbetriebe ausrichtete – entwickelte sich das Unternehmen in den 1980er-Jahren auch zu einem Spezialisten für internationale Versicherungsprogramme. Im Jahr 2001 wurde die Glauerdt Inc. in Charlotte, im US-Bundesstaat North Carolina, gegründet. Über das Maklernetzwerk WING ist Glauerdt heute mit Maklerpartnern auf der ganzen Welt vernetzt. Weltweit implementiert das Unternehmen, zusammen mit ausländischen Service-Partnern, maßgeschneiderte Versicherungslösungen für seine Kunden.

Mit dem Verkauf an die GGW Gruppe sicherte sich Glauerdt 2013 seine Unternehmensnachfolge und Zukunftsfähigkeit. „Vorrangiges Ziel ist aktuell die Gewährleistung der gewohnten Qualität und Kontinuität für Kunden und Mitarbeiter. Dabei hilft, dass beide Unternehmen dieselben Werte und Qualitätsansprüche teilen“, erklärt Büttner. Als weitere Unterstützung wurde im Januar 2014 der langjährige Mitarbeiter und Prokurist Sander Jurican zum Mitglied der Geschäftsleitung berufen. „Mit seinem wachen Geist und seiner Innovationsfreude wird er den Weg in eine erfolgreiche Zukunft mit uns zusammen gestalten.“

In den nächsten Jahren, so Büttner, soll der Standort kontinuierlich weiter ausgebaut und die Zusammenarbeit mit der GGW Gruppe intensiviert werden. „Mit unserem engagierten und serviceorientierten Team in Düsseldorf wird dies gut gelingen.“ ●●●

### VERANSTALTUNGSHINWEISE

13. Mai 2014

„Krisenmanagement für die  
Futter- und Lebensmittelwirtschaft“

Kanzlei Graf von Westphalen,  
Frankfurt

*Eine Veranstaltung in Kooperation mit der  
Kanzlei Graf von Westphalen*

14. Mai 2014

„Compliance beim mittelständischen  
Automobilzulieferer“

Wirtschaftsclub Düsseldorf

*Eine Veranstaltung in Kooperation von Glauerdt  
(GGW Gruppe) und Peters Rechtsanwälte*

2. Juli 2014 (in Planung)

„Produkthaftung und Produktrückruf  
für Unternehmen und Zulieferer der  
Möbelindustrie“

Verbände der Holz- und Möbel-  
industrie Nordrhein-Westfalen e.V. (VHK),  
Herford

*Eine Veranstaltung in Kooperation  
des VHK Herford und der Schindhelm  
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH*

Informationen zu den Veranstaltungen  
erhalten Sie im Internet auf  
[www.ggw.de/veranstaltungen](http://www.ggw.de/veranstaltungen)  
oder telefonisch und per E-Mail über

**Miriam Krause**  
Telefon 040 328101 - 791  
E-Mail [m.krause@ggw.de](mailto:m.krause@ggw.de)

Kunst ist ein Schmelztiegel der Kreativität, komponiert neu, inspiriert, konfrontiert, provoziert, berührt, lädt zum Nachdenken ein. Kunst fordert uns auf, einen eigenen Standpunkt zu entwickeln oder auch Grenzen zu setzen.

Gerade die Grenzsetzung ist ein Schlüssel zu uns selbst. Grenzen zeigen auf, wofür man steht oder was man sich zumuten möchte. Grenzen schützen einen (vor Überlastung oder Vereinnahmung) und sind Abbild unserer inneren Ordnung. Grenzen zu setzen kann unbequem sein, aber sie zu akzeptieren ist eine Form des Respekts.

Der Kontrast zwischen der schillernden, weltumspannenden Art Basel 2014, die ab Mai wieder ihre Tore öffnet, und der Fotokunst von Jimmy Nelson, der in seinem jüngsten Werk eindrucksvolle Aufnahmen noch ursprünglich lebender Stammesvölker aufnahm, könnte nicht größer sein. Beide fordern uns auf, sich auseinanderzusetzen und Stellung zu beziehen. Lassen Sie sich inspirieren.



## SEHENSWERT ART BASEL – „WHERE THE ART WORLD MEETS“

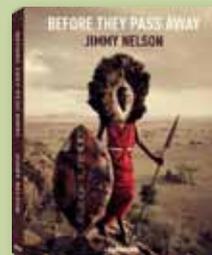
*Hongkong, Basel, Miami Beach*

Jährlich zeigt die Art Basel weltweit führende moderne und zeitgenössische Kunst in Basel, Miami Beach und Hongkong. Von Galeristen im Jahre 1970 gegründet, war es zunächst ihr Ziel, den Beitrag von Galerien bei der Entwicklung und Förderung junger bildender Künstler aufzuzeigen. Durch ihren großen Erfolg erlangte die Messe weltweites Renommee. Heute öffnet sie ihrem Publikum ein Portal in die wirkende Kunstszene. Dabei entwickelt sich die gezeigte Palette moderner Werke kontinuierlich mit dem Zeitgeist weiter. So zieht die Messe jedes Jahr aufs Neue nicht nur bekannte Galerien und junge Künstler, sondern auch leidenschaftliche Kunstsammler und interessierte Besucher in ihren Bann.

**Hongkong: 15.–18. Mai 2014    Basel: 19.–22. Juni 2014    Miami Beach: 04.–07. Dezember 2014**



## LESENSWERT



**„Before They Pass Away“**  
*Jimmy Nelson*

Im Mittelpunkt dieses eindrucksvollen Bildbandes des Fotografen Jimmy Nelson stehen im Verborgenen lebende Stammeskulturen aus aller Welt. Bei ihnen scheint die Zeit stillzustehen – doch der Lauf der Welt droht sie auszurotten.

Nelson beschenkt den Leser nicht nur mit atemberaubenden Bildern von Bräuchen und Artefakten, sondern auch mit einfühlsamen Porträts von Menschen, die zu Hütern einer Kultur geworden sind, die sie – hoffentlich – auch an künftige Generationen weitergeben.

*Erschienen im teNeues Verlag*