

NECKURIER

Das
NECKURA
Mitarbeitermagazin

Neue Horizonte? Fallende Barrieren?

Im Abstand von zwei Jahren veröffentlicht der Mineralölkonzern Shell Studien über mögliche Entwicklungen auf dem deutschen Kraftfahrzeugmarkt innerhalb der nächsten 20 bis 25 Jahre. Dabei werden zwei Entwicklungspfade aufgezeigt. Christian Schüssler hat sich damit auseinandergesetzt.

Im Szenario „Neue Horizonte“ geht Shell davon aus, daß die Reformen in Mittel- und Osteuropa nach einer Durststrecke Erfolg haben werden. Die Wirtschaft in Deutschland wächst bis zum Jahr 2000 nur moderat. Die Früchte der weltwirtschaftlichen Öffnung werden erst nach der Jahrtausendwende mit höheren Wachstumsraten geerntet.

Im Szenario „Fallende Barrieren“ gerät die weltweite Liberalisierung ins Stocken, die Länder beginnen sich abzuschotten, Staatseingriffe mehren sich. Bis zum Jahr 2000 verläuft die wirtschaftliche Entwicklung in den Industrieländern relativ gut. Fehlende Exportmöglichkeiten und Konflikte in Osteuropa und dem Nahen Osten führen jedoch nach 2000 zu niedrigeren Wachstumsraten.

Wesentliche Bestimmungsgrößen für

Fortsetzung Seite 3

Bronze für NECKURA-Kunden



Maik Bullmann



Marko Spittka

Mit einem dritten Platz in der Gesamtwertung endeten die Olympischen Spiele in Atlanta recht erfolgreich für die deutschen Teilnehmer. Daß sich aber unter den Medaillengewinnern zwei NECKURA-Kunden befinden, freut natürlich um so mehr. Marko Spittka und Maik Bullmann, beide Kunden unseres Berliner Generalagenten Thomas Herrmann, holten in ihren Disziplinen jeweils eine Bronzemedaille.

Der 25jährige Mittelgewicht-Judoka Marko Spittka aus Frankfurt/Oder gewann am 22. Juli 1996 vor 5 000 Zuschauern im Georgia World Congress Center von Atlanta seine Bronzemedaille. Im kleinen Finale besiegte er nach packendem Kampf den Japaner Hidehiko Yoshida. Für Spittka ist das nach seinem ersten Platz bei den Deutschen Meisterschaften bereits der zweite große Erfolg in diesem Jahr.

Genau einen Tag später gab es bei den deutschen Ringern in Atlanta Grund zum Jubeln. Maik Bullmann vom AC Bavaria Goldbach bezwang in der 90 kg-Klasse im griechisch-römischen Stil den Weißrussen Alexander Sidorenko und errang damit die Bronzemedaille. Der 29jährige Bundeswehr-Soldat knüpft damit an seinen Erfolg bei der Olympiade 1992 an, bei der er Gold holte. (Fotos: dpa)

Vor Ort in München



Über unseren Besuch bei den Kollegen in der bayerischen Metropole berichten wir auf Seite 6.

IN DIESER AUSGABE

Nationwide live	Seite 4
<i>Johannes Rieden und Jürgen Wald über ihren Nationwide-Besuch</i>	
Auf den Typ kommt es an	Seite 5
<i>Die wichtigsten Kfz-Tarifänderungen erläutert Mathias Bauer</i>	
Petrus - online?	Seite 8
<i>Hans-Jürgen Kösters Eindrücke vom NECKURA-Betriebsfest</i>	

Editorial



Wie die Leser ihn sehen

... den NECKURIER. Im Februar 1995 erschien die erste Ausgabe unseres Mitarbeitermagazins im sogenannten „neuen Gewand“. Wir hatten uns zum Ziel gesetzt, die Kontakte zwischen Mitarbeitern und Unternehmensbereichen zu verbessern und Informations- und Kommunikationslücken ein Stück weit zu schließen.

Sicher sind wir noch lange nicht am Ziel, aber sind wir auf dem richtigen Weg? Da diese Frage nur von unseren Lesern beantwortet werden kann, haben wir ein Jahr danach die Umfrage zum NECKURIER gestartet. Wir haben dabei Fragen zum Leseverhalten, zur Themenauswahl und zur Gestaltung des Magazins gestellt.

Ein Dankeschön an alle, die sich die Mühe gemacht haben, den Fragebogen auszufüllen. Die Rücklaufquote betrug 12 %. Nicht gerade ein überwältigendes Ergebnis. Für uns trotzdem ermutigend; zeigen uns die Antworten doch deutlich den Weg auf. Die Resonanz kam jeweils fast genau zur Hälfte von Innendienst und Außendienst. Darüber freuen wir uns ganz besonders.

Leseverhalten und Gestaltung

Regelmäßig gelesen wird der NECKURIER von 97 % der Mitarbei-

ter, die geantwortet haben, 3 % lesen ihn manchmal. Die Hälfte der Mitarbeiter, die den Fragebogen ausgefüllt haben, liest alles und hält auch die Gestaltung insgesamt für gelungen. Der Rest liest nur einiges und findet die Gestaltung insgesamt ordentlich. Mit der Erscheinungsweise alle zwei Monate sind die meisten einverstanden, für 16 % der antwortenden Mitarbeiter könnte er öfter herauskommen. Das gleiche gilt für den Umfang. Die meisten halten ihn für gerade richtig, 20 % meinen, es könnte ruhig etwas mehr sein.

Themenauswahl

Bei dieser Frage zeigte sich deutlich, daß die Rubriken Bücherkiste, Reisetip, Unterhaltung und Rätsel auf geringes Interesse stoßen. Eindeutig im Vordergrund stehen Berichte vom und über den Außendienst, Informationen zu neuen Produkten, Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Werbe-, Marketing- und Serviceaktivitäten, die Vorstellung einzelner Unternehmensbereiche, persönliche Informationen zu Mitarbeitern des Innen- und Außendienstes und last, but not least, Interessantes und Wissenswertes über die Nationwide. Ein großes Interesse besteht auch an fachlichen Informationen. Eines ist dabei jedoch zu berücksichtigen. Der NECKURIER versteht sich durchaus als Informationsdrehscheibe, auch für Fachinformationen, aber er kann und soll auf keinen Fall die Mitteilungen aus den Fachbereichen ersetzen.

Was vermissen die Leser?

Bei vielen Lesern taucht immer wieder der Wunsch nach mehr Information über den Außendienst und die Arbeit vor Ort auf. Hier ist jedoch in erster Linie der Außendienst selbst gefordert. Nur er ist in den meisten Fällen in der Lage, uns über die Menschen und deren Arbeit „vor Ort“ zu unterrichten. Agenten sollen vorgestellt werden und Außendienstmitarbeiter mit ihren Hobbys, heißt es in diesem Zusammenhang. Hier rennt die Leserkritik offene Türen ein. Beides ist geplant, kann aber nur mit Hilfe des Außendienstes zustande kommen. Offener Meinungs- und Austausch

ist ein weiterer Punkt. Die Rubrik „Offen gefragt ... Offen gesagt“ wurde hierfür vor kurzem eingerichtet. Wird sie auf Dauer als Dialogebene angenommen werden?

Verbesserungsvorschläge

Hier zieht sich wieder wie ein roter Faden der Wunsch nach einem Näherbringen des Außendienstes durch. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Verbesserung der optischen Gestaltung. Dabei taucht naturgemäß das Thema „farbig“ auf. Um eine Verbesserung der optischen Gestaltung bemühen wir uns. „Bunt“ wird der NECKURIER jedoch wegen der beachtlichen Mehrkosten nicht erscheinen können. Einigen Lesern sind die Darstellungen zu wenig selbstkritisch, eine „Abkehr von der Heile Welt-Berichterstattung“ wird gewünscht. „Es sollte mehr zum Ausdruck kommen, wo und was wir verbessern können.“ Wir nehmen diesen Punkt sehr ernst und werden in Zukunft verstärktes Augenmerk darauf richten. Glaubwürdigkeit ist für uns mit das oberste Gebot.

Fazit

Zusammenfassend kann gesagt werden: Es gibt viele positive Reaktionen auf den NECKURIER, darüber freuen wir uns sehr. Ebenso wie über die vielen Anregungen und kritischen Anmerkungen. Wir haben sie dankbar aufgenommen und werden versuchen, so viel wie möglich in die Tat umzusetzen.

Insgesamt gesehen ist das Bedürfnis nach Information sehr groß. Leider steht das im Widerspruch zur Bereitschaft, Information zu geben. Jeder, der informiert sein will, sollte sich auch ernsthaft überlegen, ob nicht gerade er ein Arbeitsgebiet betreut, das für viele andere eine unbekannte Größe darstellt. Wir können nur berichten, was wir erfahren. Im Interesse einer lebendigen Zeitung - denken Sie daran.

Ingrid Fuchs

Fortsetzung von Seite 1: „Neue Horizonte?“

die Entwicklung des Pkw-Bestands und die Neuzulassungen sind neben der Bevölkerungsentwicklung auch wirtschaftliche Rahmendaten, der Motorisierungsgrad unterschiedlichster Bevölkerungsgruppen und Einstellungen gegenüber dem Individualverkehr. Die folgenden Ausführungen zeigen auf, welche Auswirkungen diese Größen, unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Szenarien, für den deutschen Kraftfahrzeugmarkt haben können.

Bevölkerungsentwicklung

Im Szenario „Neue Horizonte“ steigt die Bevölkerung in Deutschland von 82 auf 84 Millionen bis zum Jahre 2020. In „Barrieren“ hingegen wächst die Bevölkerung nur bis zum Jahre 2000. Dann beginnen sich die reichen Länder abzuschotten, da sie Handelskonkurrenz und Arbeitsplatzverluste scheuen. Die Zuwanderungen werden gestoppt, wodurch die Bevölkerung bis zum Jahre 2020 auf 78,6 Millionen schrumpft.

Wirtschaftsentwicklung

Das Szenario „Neue Horizonte“ beschreibt die wirtschaftliche Entwicklung in den neunziger Jahren gedämpft positiv. Der internationale Kosten- und Wettbewerbsdruck hinterläßt auch in Deutschland mit höherer Arbeitslosigkeit und Realeinkommensverlusten seine Spuren. Die positiven Effekte des Strukturwandels und der weltwirtschaftlichen Öffnung kommen erst nach dem Jahr 2000 zum Tragen. Der Nachholbedarf Mittel- und Osteuropas führt zu einem Exportboom, von dem Deutschland profitieren wird. Das Bruttoinlandsprodukt erhöht sich von heute 1,5 auf 3 % jährlich.

In „Barrieren“ gerät die wirtschaftliche Entwicklung ab dem Jahre 2000 durch die Abschottung der reichen Länder ins Stocken. Bis dahin profitiert sie jedoch noch stark von der Nachfrage innerhalb der Europäischen Union. Das Bruttoinlandsprodukt wächst nur noch gering. Die Arbeitslosigkeit nimmt ständig zu.

Motorisierungsgrad

Beide Szenarien sehen eine Zunahme des Motorisierungsgrades aufgrund der

zunehmenden Anzahl motorisierter Frauen und der wachsenden Zahl älterer Bürger, die ihr Auto auch über das 65. Lebensjahr hinaus behalten.

Einstellungen

Das Auto sorgt wie kein anderes Verkehrsmittel für Mobilität und individuelle Freiheit, was von der überwiegenden Mehrheit der Deutschen hoch bewertet wird. Gleichwohl steigt das Umweltbewußtsein. Dieser Interessenkonflikt wird durch eine neue Autogeneration gelöst, die im Durchschnitt 30 % weniger Kraftstoff verbraucht und somit auch weniger Emissionen verursacht. Da sich der Kfz-Bestand in beiden Szenarien unterschiedlich entwickelt, nimmt der Kraftstoffverbrauch im Szenario „Neue Horizonte“ bis zum Jahre 2020 um 15 %, im Szenario „Barrieren“ sogar um ca. 40 % ab.

Auf den deutschen Kraftfahrzeugmarkt wirken sich die beschriebenen Entwicklungstendenzen folgendermaßen aus: Der Pkw-Bestand steigt in „Neue Horizonte“ von 39,9 Millionen in 1994 auf 49,6 Millionen (plus 24,3 %) im Jahre 2020. In

„Barrieren“ steigt er lediglich auf 44,1 Millionen (plus 10,5 %).

Die jährlichen Neuzulassungen werden im Szenario „Neue Horizonte“ in Deutschland bis zum Jahre 2000 auf 3,6 Millionen Pkw ansteigen und danach auf diesem Niveau verharren. In „Barrieren“ werden die Neuzulassungen nach einem kurzen Anstieg bereits bis zum Jahr 2000 auf 3,2 Millionen zurückgehen und danach bis 2020 weiter auf 2,8 Millionen sinken. 1994 lagen die Pkw-Neuzulassungen bei 3,2 Millionen.

In beiden Szenarien zeigt die Shell-Studie deutlich, daß der deutsche Kfz-Markt auch in den nächsten 25 Jahren ein Wachstumsmarkt bleiben wird. Allerdings sind wir von den Wachstumsraten vergangener Jahre weit entfernt. In den Jahren 1969 bis 1995 stieg der Pkw-Bestand um fast 200 %. Darüber hinaus darf nicht vergessen werden, daß sich die Studie eines Mineralölkonzerns durch einen gewissen Zweckoptimismus auszeichnen muß. Gleichwohl kann die künftige Entwicklung des Kraftfahrzeugmarktes durchaus als Chance gesehen werden.



Der neue Aufsichtsrat der NECKURA-Gruppe, aufgenommen während der letzten Aufsichtsratssitzung im Juni 1996. Von links: Uwe E. Jacobsen, Galen R. Barnes, Robert A. Oakley, Ernst-Otto Nedelmann, Hans-Jürgen Köster, Gordon E. McCutchan, Peter J. Neckermann, Siegfried Gottschalk und Dr. Gustav-Adolf Lange. Carl J. Santillo ist im Juni aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden.

Nationwide live

Gibt's nicht? Als „Entschädigung“ für einen elfstündigen Flug von der charmannten Charlotte Glenn-Frey empfangen zu werden, Einzug in ein tolles Apartment zu halten und zwei typisch amerikanische Straßenkreuzer als Dienstwagen zur Verfügung gestellt zu bekommen? Gibt's doch! Das zumindest behaupten Johannes Rieden und Jürgen Wald.

So geschehen am 12. April diesen Jahres, als die beiden NECKURIANER amerikanischen Boden betraten, um sich sechs Wochen lang Tips und Anregungen in Sachen Kundenservice und Schadenregulierung zu holen und Erfahrungen auszutauschen.

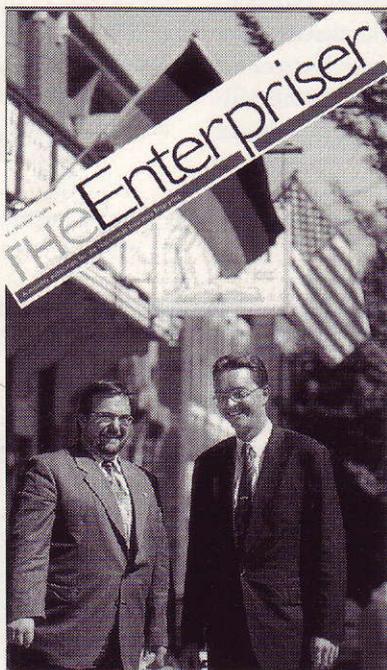
Die beiden ersten „Arbeitstage“ bei der Nationwide bestanden in der Hauptsache aus Führungen

durch die drei Gebäude des Nationwide-Komplexes. Die hauseigene Radiostation, das von Arnold Schwarzenegger eingeweihte Fitneßcenter, das Nationwide-Reisebüro wurden besichtigt, um nur einige Einrichtungen zu nennen. Dem außerhalb der Stadt gelegenen John E. Fisher Training Center wurde ein Besuch abgestattet und der mit 150 Mitarbeitern besetzte dezentrale telefonische Kundendienst in Tuttle Crossing mit großem Interesse in Augenschein genommen. Es gab Treffen und gemeinsame Essen mit dem Executive Vice President Robert A. Oakley, dem Vice President und neuen NECKURA-Aufsichtsratsmitglied Peter Neckermann und vielen anderen Nationwidern. Einfach umwerfend waren die Freundlichkeit und Herzlichkeit, mit der die beiden überall aufgenommen wurden.

Jürgen Wald, der den Customer Relations Service unterstützte, fühlte sich unter seinen „neuen Kollegen“ gleich wie zu Hause. Lediglich die Arbeit hinderte ihn

daran, den herrlichen Ausblick aus dem 22. Stock des Nationwide One Plaza, in dem der Kundendienst untergebracht ist, ausgiebig zu genießen. Mehrtägige Service-Seminare, Meetings mit Mitarbeitern der Vertragsabteilungen, das Mitwirken an verschiedenen Projekten, die Vorführungen des internen Ausbildungszentrums und ein Interview für den Enterpriser, das Nationwide-Pendant zum NECKURIER... Die Zeit verging für Jürgen Wald wie im Fluge.

Nicht anders erging es Johannes Rieden, der in den Schadenbüros in Gahana und Tuttle Crossing kräftig mitregulieren durfte. Direkte Schadenregulierung vor Ort führte ihn kreuz und quer durch das Land. Für ihn eine Chance, die Schadenregulierung unserer „Mutter“ von der Pike auf kennenzulernen und spezielle Pro-



gramme, wie das Blue-Ribbon-System und das ACE-Program, zu studieren. Am meisten beeindruckt hat ihn jedoch die Zeit im SIU-Team. Eine Spezialabteilung, die zur Betrugsermittlung eingesetzt ist und aktiv und unkonventionell gegen Versicherungs betrüger vorgeht. Die amerikanischen Kollegen gaben sich die größte Mühe, ihrem deutschen Gast alle nur erdenklichen „Schaden-Highlights“ zu bieten.

Daß die beiden NECKURIANER ihren Streß durch Wochenendausflüge zu den Niagara-Fällen, nach Manhattan, Texas, Cleveland und Cincinnati abbauten, sei hier nur ganz am Rande erwähnt.

Viele Erfahrungen wurden in diesen sechs Wochen gemacht, neue Eindrücke gewonnen, Freundschaften geschlossen. Alles in allem eine tolle, eindrucksvolle und lehrreiche Zeit.

Und darin stimmen die beiden völlig überein. Wer einmal „drüben“ war, der weiß: Nationwide is on your side.

Für „coole“ Mitarbeiter

Die neue Klimaanlage, in Fachkreisen spricht man von einer Raum-Luft-Technik-Anlage, ist in Betrieb genommen worden. Günter Gommermann erläutert das Projekt.

Vorangegangen war eine Überprüfung der über zwanzig Jahre alten Anlage. Dabei wurden in vielen Abschnitten gravierende Mängel festgestellt. Das galt sowohl für die luft- und regeltechnischen als auch für die hygienischen Anlagenbereiche. Das komplette Sanierungskonzept umfaßte ein Investitionsvolumen von 2,4



Der Blick in den Betriebsraum vermittelt einen Eindruck von den enormen Ausmaßen der neuen Klimaanlage.

Millionen Mark. Im Zeitraum von Juni '95 bis Mai '96 wurden die Sanierungsmaßnahmen durchgeführt. Eine besondere Herausforderung während der Umbauphase war die Gewährleistung einer ausreichenden Grundversorgung des Gebäudes während der Bürozeiten. Alte Anlagenteile wurden schrittweise gegen neue ausgetauscht. Im Zuge der Erneuerung wurde die komplette RLT-Zentrale mit Lüftungsgeräten für 175 000 m³/h Förderleistung installiert. Auch die Meß-Steuer-Regel-Einrichtungen wurden komplett



erneuert. Die umgebaute Außenluftversorgung erlaubt eine Anreicherung der klimatisierten Räume mit 30 bis 100 % Außenluft. Der Einbau von UV-Entkeimungsgeräten verhindert eine Ausbreitung von Bakterien und Pollen.

Ein weiterer Aspekt für die Sanierung der Klimaanlage waren verschiedene Untersuchungen, die eindeutig belegen, daß anhaltend hohe Temperaturen und extreme Luftfeuchtigkeit in hohem Maße die menschliche Leistungskraft senken. Während die Leistungsfähigkeit eines Menschen bei einer Temperatur von 19 Grad Celsius beinahe 100 % beträgt, kann sie bei 33 Grad bis auf 50 % herabsinken. Herrschen beispielsweise 32 Grad Außentemperatur, sollte die Raumtemperatur 26 Grad betragen. Nur so können Hitzeschocks beim Verlassen des Gebäudes vermieden werden. Aber nicht nur die Temperaturen, auch eine hohe Luftfeuchtigkeit belasten Herz und Kreislauf. Deshalb sollte die relative Luftfeuchtigkeit 55 % nicht überschreiten. Diese Werte können nur mit einer modernen Klimaanlage erreicht werden.

Klimaanlagen sind jedoch keine Wundererfindungen. Jeder Mensch hat sein ganz persönliches Behaglichkeitsempfinden, in Gebäuden wie auch im Freien. Während der eine an einem Frühlingstag noch eine Jacke trägt, geht der andere bereits im kurzärmeligen Hemd. So kann man auch im klimatisierten Raum seinen individuellen Temperaturbedürfnissen durch angemessene Kleidung gerecht werden.

Mitarbeiter, die trotzdem das Gefühl haben, daß die Raumtemperatur oder Luftfeuchtigkeit nicht in Ordnung sind, sollten die 1271 anrufen. Die Haustechnik wird versuchen, schnellstens Abhilfe zu schaffen.



Auf den Typ kommt es an

Die Berechnung der Beiträge in der Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung nach PS bzw. kW gehört der Vergangenheit an. Seit 1. August berechnen auch wir die Beiträge für das Neu- und Ersatzgeschäft nach Typklassen, wie es seit langem in der Kaskoversicherung üblich ist. Mathias Bauer stellt die wichtigsten Änderungen vor.

Künftig sind Pkw in eine von 16 Typklassen eingestuft. Dabei ist die niedrigste Typklasse 10, die höchste 25. Eine jährliche Überprüfung und eventuelle Anpassung der Typklasse erfolgt zum 30. September eines jeden Jahres. Die Änderung der Typklasse wirkt sich dann zur Hauptfälligkeit nach dem 31. Dezember aus.

Im Zuge der Neukalkulation gibt es auch Änderungen der Beitragssätze innerhalb der Schadenfreiheits- und Rabattklassen. So wurde beispielsweise der Beitragssatz in der Schadenfreiheitsklasse ½ oder Beitragsklasse A1 von 125 % auf 120 % gesenkt. Dem steht eine Erhöhung des Beitragssatzes in der Schadenfreiheitsklasse 3 bzw. der Rabattklasse 2 von 70 auf 75 % gegenüber. Der Beitragssatz für Anfänger wurde von bisher 260 auf 240 % gesenkt.

In diesem Zusammenhang sei noch auf eine Besonderheit der NECKURA Versicherung hingewiesen. Kinder werden direkt mit 125 % Beitragssatz eingestuft, wenn für einen Elternteil bereits ein Vertrag mit der NECKURA besteht und dieser in die Schadenfreiheitsklasse ½ oder Beitragsklasse A1 eingestuft ist. Durch diese Regelung entfallen die spätere Umschreibung des Vertrages auf den

Namen des Kindes und die Ummeldung des Fahrzeugs bei der Kfz-Zulassungsstelle. Gleichzeitig werden Verwaltungskosten eingespart.

An die neuen Pkw-Tarife schließen sich auch neue Rabatt- und Zuschlagsregelungen an. Die wichtigste Änderung hierbei ist, daß Nachlässe bereits ab der Schadenfreiheitsklasse 1 und Rabattklasse 0 gewährt werden. Jungwagen-Rabatt in Höhe von 5 % in der Kfz-Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung gibt es nur noch für Fahrzeuge bis zu einem Alter von 36 Monaten. Die „Wenigfahrer“, die jährlich weniger als 10 000 km mit ihrem Privatwagen zurücklegen, erhalten in der Kfz-Haftpflicht- und Fahrzeugversicherung einen Nachlaß von 10 %.

Der Garagenrabatt wird auch auf die Haftpflichtversicherung erweitert. Der Nachlaß beträgt 5 % in der Kfz-Haftpflicht- und Fahrzeugvollversicherung, in der Teilkaskoversicherung sind es sogar 15 %.

NECKURA Allgemeine	NECKURA Versicherungs-AG	
SF-Klasse / S-Klasse	Rabattklasse / Beitragsklasse	Beitragssatz
M	M	260
O	A2	240
S2	S2	200
S1	S1	150
SF1/2	A1	120
SF1	R0	100
SF2	R1	85
SF3	R2	75
SF4	R3	65
SF5	R4	60
SF6	R5	55
SF7	R6	50
SF8	R7	50
SF9	R8	45
SF10	R9	45
SF11	R10	40
SF12	R11	40
SF13	R12	40
SF14	R13	40
SF15	R14	35
SF16	R15	35
SF17	R16	35
SF18	R17	30

...diesmal in München

Qualität ist unser oberstes Gebot

Es ist diese besondere Atmosphäre, die die Menschen immer wieder in die „Weltstadt mit Herz“ lockt. Und wenn dann Petrus auch noch für richtiges Biergartenwetter sorgt, präsentiert sich die bayerische Landeshauptstadt von ihrer allerbesten Seite. So geschehen bei unserem Besuch vor Ort in der Filialdirektion München.

Strahlender Sonnenschein läßt das weiße Bürogebäude in der Schwabinger Türkenstraße, dem Sitz der NECKURA Filialdirektion und des Schadenregulierungsbüros München, besonders einladend und freundlich erscheinen. Innen setzt sich dieser Eindruck fort. Moderne, helle Büroräume tragen ihren Teil zum guten Betriebsklima bei. „Wir sind hier nur ein kleines Team, aber wir arbeiten sehr gut zusammen und verstehen uns auch sonst prima“, bestätigt Filialdirektor Alexander Weigel unseren ersten Eindruck. Der 51jährige gebürtige Allgäuer leitet die Filialdirektion München seit 1980, nachdem er zuvor über zehn Jahre in der NECKURA-Zentrale im Innendienst tätig war. Bis zum Assistenten des Vertriebsvorstands war er dort aufgestiegen, bevor er, wie er es selbst ausdrückt, die „Fronten wechselte“. „Im Außendienst sind Innendienstkenntnisse von unschätzbarem Vorteil“, erläutert Weigel. „Nicht nur, daß man die Leute kennt, das Verstehen interner Abläufe und Entscheidungswege hilft enorm bei der täglichen Arbeit vor Ort.“ Wir fragen ihn nach seiner geschäftlichen Strategie. „Qualität ist unser oberstes Gebot“, kommt spontan als Antwort. Weigel ist davon überzeugt, daß die vielen Seminare, die er für seine rund 36 Agenten regelmäßig durchführt, zu einer stetigen Verbesserung der Abschlußqualität geführt haben und bei einem hohen Pro-Kopf-Umsatz weiterhin dazu beitragen, eine der bundesweit nied-

rigsten Erstjahresstorno- und Bestandsstornoquoten aufzuweisen. „Im Zweifelsfall lassen wir lieber die Finger davon, denn ein Storno verursacht immer Ärger und Kosten. Schließlich ist ein Antrag nicht nur ein Stück Papier. Da steckt sehr viel Mühe drin!“

Bei unserer Frage nach seinen Hobbys wird Alexander Weigel etwas nachdenklich. Früher sei er als Funktionär im American Football aktiv gewesen, viele Jahre



Zufriedene Gesichter in der FD München. Von links: Jacqueline Wirbeleit, Peter Weißmann, Irene Zöldy, Alexander Weigel und Walter Wolff.

sogar als Präsident der „Munich Cowboys“. Heute geht er nur noch leichten sportlichen Betätigungen wie Schwimmen oder Radeln nach. Statt dessen macht er Urlaub in Kanada. Mit Campingwagen und Zelt durch die Rocky Mountains zählt für ihn zu den schönsten Dingen des Lebens.

Peter Weißmann, 37 Jahre alt und seit 1980 bei der NECKURA tätig, ist als

Bezirksdirektor für das Gebiet München-West über Augsburg bis hin zum Bodensee verantwortlich. Er betont, ihm gefalle es hier im Unternehmen besonders deshalb so gut, weil es hervorragende Gestaltungsmöglichkeiten und kurze Entscheidungswege gäbe. Als Beispiel führt er das



Peter Weißmann ist überzeugt: Verkaufen ist keine Glückssache.

auch durch ihn mitgestaltete Projekt „Versicherungs- und Versorgungsanalyse“ an, das vor rund fünf Jahren seinen Ursprung in München nahm, hier sozusagen „erfunden“ wurde. Partnerschaftliches „an die Hand nehmen“ und konzeptionelles Vorgehen sind seine Prämissen in der Zusammenarbeit mit den Agenten. „Verkaufen ist keine Sache des Glücks, sondern der Konsequenz“, begründet er seine Philosophie. „Und wenn schon Glück, dann ist es auf jeden Fall beim Tüchtigen!“ Und daß Peter Weißmann nebenher sein Studium zum Versicherungsfachwirt absolvierte, erwähnt er nur im Nebensatz. Ebenso wie die Tatsache, daß er sich als experimentierfreudiger Koch im Freundeskreis einen Namen gemacht hat.

Spartenleiter im Beruf und Biker in der Freizeit - so läßt sich der 33jährige Diplombetriebswirt Walter Wolff kurz charakterisieren. Er kam 1987 von der Gothaer Versicherung zur NECKURA. „Das war eine große Karrierechance für mich“, betont Wolff. Womit er recht hat, der mehrfache Top- und Ehren-Club-Sieger. Er hat die ihm gebotenen Chancen genutzt



und ist glücklich darüber, daß man innerhalb der NECKURA immer nahe am Ball ist und über flache Hierarchien mitgestalten kann. „Notwendige Veränderungen sind nur so gut wie man sie kommuniziert, Gerüchte helfen wenig.“ Unter diesem Motto hält sich Wolff die meiste Zeit der Woche bei den Agenten auf, um zu informieren und weiterzubilden. „Leistung wird zum Wert, wenn sie verkauft wird.“

Entspannung findet der aus Kaufbeuren stammende Walter Wolff an den Wochenenden oder im Urlaub auf seiner Honda Africa Twin. Zusammen mit seiner Frau und Freunden auf Tour zu gehen - das sorgt für den richtigen Ausgleich.

Organisationsgeschäftsstellenleiter Karl-Johannes Fuchs und Organisationsleiter Ulrich Kautenburger vervollständigen das Team der Münchener Filialdirektion. Der 49jährige Hobby-Heimwerker Fuchs kam im Januar 1995 nach München, nachdem er zuvor neun Jahre lang in Oberursel als Trainer in der Abteilung Schulung tätig war. Seit 1993 bei der NECKURA ist Versicherungs-Fachwirt Ulrich Kautenburger, 30 Jahre alter Sport-



Selbst wenn es einmal richtig rund geht, behält Irene Zöldy die Übersicht.

taucher mit Dienstsitz in Nürnberg. Beide Kollegen haben durch ihre Qualifizierung für die diesjährige Top-Club-Reise nach Mexiko ihr Können eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

Doch was wäre die FD Süd ohne ihre Damen. Jacqueline Wirbeleit, Kundenberaterin im Innendienst, und Irene Zöldy, Sekretärin, sind sozusagen die „Stützen

des Unternehmens“ vor Ort. Als erste Ansprechpartnerin der Kunden in Versicherungsfragen steht die 27jährige Jacqueline Wirbeleit stets in der vordersten Front. „Ich löse selbst die größten Kundenprobleme“, sagt die begeisterte Joggerin voller Überzeugung. Irene Zöldy nickt zustimmend. „Mir gehtes ähnlich, allerdings mehr im internen Bereich,“ beschreibt die 31jährige ihren Arbeitsbereich. Und wenn sie nicht organisiert, die Kollegen unterstützt oder Probleme löst? „Dann betreibe ich Radsport oder bewege mich auf einem Pferderücken durch die Natur.“



Sie sorgen für eine schnelle Schadenabwicklung im SRB München. Von links: Gabriele Riedl, Heidi Sesselmann, Christian Böhling, Jutta Potz, Raymond Poetsch, Ilse Silenzi und Irene Derzmann.

Routinierte Schadenabwicklung im SRB München

Eine Etage unterhalb der FD Süd befindet sich im ersten Stock des Hauses Türkenstraße 9 das Schadenregulierungsbüro. Unter der Leitung von Wolfgang Schäfer sorgen hier elf Kolleginnen und Kollegen für schnellstmögliche Abwicklung der gemeldeten Schäden. Mit einem Durchschnittsdienstalter von fast 17 Jahren kann Schäfer dabei auf einen erfahre-



Optimaler Kundenservice ist für Wolfgang Schäfer das Wichtigste.

nen und routinierten Mitarbeiterstamm zurückgreifen. Er selbst ist bereits seit 1967 dabei, bis zu seinem 30jährigen Dienstjubiläum ist es nicht mehr weit.

„Im Rahmen der Prozeßoptimierung wollen wir den Schriftwechsel auf das Notwendigste reduzieren“, erläutert Schäfer die Arbeitsweise in seinem Verantwortungsbereich. „Dazu gehört, daß wir aktiv werden und, soweit möglich, offene Fragen telefonisch klären.“ Große Vorteile für die Arbeit im SRB München sieht er in der guten technischen Ausstattung mit Bildschirmen, Faxgerät und Druckern vor Ort.

Und wie ist die Zusammenarbeit mit den Agenten, wollen wir wissen. Spontane Antwort: „Ganz überwiegend sehr gut!“ Es hat sich eingespielt, daß die Agenten bei eiligen Fällen die vom Kunden aufgenommenen Schadeninformationen per Telefax oder sogar telefonisch ins SRB übermitteln, damit eine sofortige Bearbeitung möglich ist. Per Post, meistens am nächsten Tag, folgen dann die schriftlichen Unterlagen.

„Wir können dem aggressiven Preiswettbewerb nur dann begegnen, wenn wir durch Einsatzbereitschaft und Qualität optimalen Kundenservice bieten“, so die Überzeugung Schäfers. Womit er das bestätigt, was einige Stunden zuvor und eine Etage höher gesagt wurde: Qualität ist das oberste Gebot.



Petrus - online?

Klar, das hervorragende Wetter hatten wir natürlich extra für unser Betriebsfest bestellt.

Und gefallen hat es den Teilnehmern offensichtlich auch: Überwältigende Mengen an fester und flüssiger Nahrung wurden vertilgt und ebenso groß war das Engagement bei den Spiel-Angeboten. Der Nagelbalken mußte gegen Festende sogar gedreht werden. Anregungen für sportlich veranlagte Tanzfreaks gaben die Tanzsportler der Frankfurter Eintracht in ihrer unglaublich beeindruckenden Vorstellung. Aber wozu viele Worte machen? Die Fotos sprechen für sich. (Hans-Jürgen Köster)



„Wasserspiele“ der BSG

Die BSG war wieder einmal in Sachen Fußball unterwegs. Aus Sachsens Mitte berichtet Dieter Weckler.

Filialdirektor Klaus Ressel hatte vermittelt und Generalagent Steffen Schart lud zum Spiel nach Süptitz ein.

Nach einer total verregneten Fahrt erreichten die Spieler der BSG am Nachmittag des 6. Juli den Ort des sportlichen Ereignisses. Leider hatte es einige Absagen gegeben. Die Mannschaft der BSG konnte nur mit zehn Spielern anreisen. Steffen Schart und die Kicker des Süptitzer Sportvereins freuten sich trotz des üblen Wetters auf ein tolles Spiel. Aus Gründen der Fairneß verstärkten sie die BSG-Mannschaft mit zwei Spielern des eigenen Vereins.

In der Aufstellung Aha, Eiser, Hroch, Kleinhenz, Menzel, Nau, Pless, Struschka und Weierstraß, unterstützt durch die Gastspieler, übernahm das BSG-Team von Anfang an die Regie auf dem Feld und machte dem Gastgeber mächtig Dampf. Das eindeutige Endergebnis von 1:4 Toren für die Mannschaft aus Oberursel spricht für sich.

Highlights auf Video

Die Highlights der Top- und Ehren-Club-Reisen hat Generalagent Wolfgang Hübner aus Bremerhaven auf Video gebannt. Gegen einen Kostenbeitrag von 30 Mark (Verrechnungsscheck) je Video können bei ihm folgende Reiseberichte bestellt werden:

Top-Club 1989	USA 1990
Top-Club 1990	Sea Cloud 1991
Ehren-Club 1991	England 1992
Ehren-Club 1992	Österreich 1993
Ehren-Club 1993	Finnland 1994

Wer rasch bestellt, bekommt eine sechsmünütige Kurzfassung aller Highlights als Bonus dazu. Bestelladresse:

Wolfgang Hübner
Heinrichstr. 2, 27576 Bremerhaven
Tel. 0471/9 47 91 12, Fax 0471/9 47 91 20

Vermögensschadenhaftpflicht für Außendienstler

Wir, das Fußvolk an der Front, bieten laufend Versicherungsschutz an. Nur - wer schützt uns?

Seit ca. eineinhalb Jahren höre ich bei Schulungen und Treffs von den mitgestaltenden Personen die übereinstimmende Aussage: „Soviel wie ich weiß, ist die Angelegenheit in Arbeit...“. Die Frage ist, wer oder was steht einem Gruppenversicherungsvertrag mit einer anderen Versicherungsgesellschaft für unsere Außendienst-Mitarbeiter im Wege?

a) Der allgemeine Tenor des Außendienstes ist dafür! Also ist die Gruppe (wenn auch nur fiktiv) schon da.

b) Die Tarifgrundlagen für diese Versicherung bestehen schon seit Jahren.

c) Der oder die Vertragspartner sind bestimmt nicht abgeneigt, mit der NECKURA zum Abschluß zu kommen.

Also bleibt nur noch die NECKURA übrig, die den Schwarzen Peter hat...

Hans Peter Lang antwortet:

Entstanden ist die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VHV) um die Jahrhundertwende im Zuge der Einführung des Bürgerlichen Gesetzbuches und aus der Sorge der niedergelassenen Rechtsanwälte um ihre künftige Haftungssituation. Die Risiken der Inanspruchnahme wollten die Rechtsanwälte damals durch eine Versicherung abdecken. Am 1. Januar 1896 kam der Allgemeine Deutsche Versicherungsverein in Stuttgart mit einem Produkt auf den Markt. Zu Beginn wurden diesem Produkt gegenüber zahlreiche Bedenken geäußert. Der deutsche „Ökonomist“ vom 25. Februar 1899 schreibt: „So habe diese Liederlichkeitsversicherung eine systema-

**Offen
gefragt**
...
**Offen
gesagt**

tische Züchtung von Fahrlässigkeit, Leichtsinns und Schlimmerem zur Folge, wenn sich Personen vor den Folgen ihrer gesetzlichen Haftbarkeit für Pflichtversäumnis durch eine Versicherung schützen könnten.“

Soweit wie der Ökonomist wollen wir natürlich nicht gehen, zumal sich in den letzten hundert Jahren in der deutschen Versicherungswirtschaft und in der Rechtsprechung entscheidende Veränderungen ergeben haben. Gleichwohl sind wir der Meinung, daß die Notwendigkeit und der Nutzen einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für den Produzenten überbewertet werden. Und zwar aus folgenden Gründen:

Heute ist es Aufgabe des Vertreters, in Vertretung für das Versicherungsunternehmen, selbst oder durch Mitarbeiter, den Kunden über Inhalt und Bedeutung des Versicherungsvertrages, der Bedingungen und sonstiger Umstände sowie den Beitrag zu informieren. Nicht nur zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, sondern auch während der Vertragslaufzeit. Der Kunde kann grundsätzlich auf die Richtigkeit der Angaben vertrauen. Der Vertreter ist

somit, unabhängig von seiner Eigenschaft als selbständiger Gewerbetreibender, als der verlängerte Arm des Versicherers, als eine Art Erfüllungsgelhilfe, anzusehen. Hieraus folgt zwangsläufig, daß, wenn nicht besondere Umstände vorliegen, die Haftung für Fehler und Versäumnisse, für Nicht- oder Schlechterfüllung grundsätzlich den dahinter stehenden Versicherer - in diesem Falle die NECKURA - trifft.

Es handelt sich hierbei um die sogenannte Erfüllungshaftung des Versicherers, die aus der Vertrauensstellung des Vertreters folgt.

Anders als beim Versicherungsmakler, der Interessenvertreter des Kunden ist und für vorangegangenes Tun oder Unterlassen im Rahmen der Ausübung seiner Berufstätigkeit auf der Grundlage des Maklerauftrages haftet, ist der Versicherungsvertreter der Sphäre des Versicherers zugeordnet, woraus sich eine in Umfang und Qualität unterschiedliche Haftung ableitet. Ein Ausnahmetatbestand zum Vorgesagten ist beispielsweise der Fall, wenn der Vertreter sich eine unerlaubte Handlung gegenüber dem Kunden zuschulden kommen läßt. Hier scheidet eine Haftung des Versicherers, für den der Vertreter tätig ist, aus. Der Vertreter ist dem geschädigten Kunden unmittelbar verantwortlich.

Grundsätzlich gilt jedoch, wie in der Vergangenheit und auch hier bereits erwähnt, daß wir unsere Produzenten als den verlängerten Arm unseres Unternehmens ansehen und wir uns dementsprechend schützend vor sie stellen. Eine unmittelbare Gefahr für unsere Produzenten sehen wir deshalb nicht.

In Würdigung des Vorgenannten sind wir deshalb der Meinung, daß der Abschluß einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung durch die NECKURA im Rahmen eines Gruppenvertrages nicht erforderlich ist. Sollte dennoch im Einzelfalle eine Rechtsunsicherheit bleiben, empfiehlt sich der Abschluß eines Einzelvertrages.



25 Jahre NECKURA



25 Jahre ist am 15. September 1996 Renate Gloger bei uns. Sie begann 1971 als Registratorin und ist seit dem 1. Januar 1975 Kontoristin in der Schadenverwaltung.

Roland Krause blickt am 1. Oktober 1996 auf 25 NECKURA-Jahre zurück. 1971 hat er als Sachbearbeiter Schaden im SRB München angefangen und ist seit seiner Beförderung am 1. November 1980 dort als Senior-Sachbearbeiter tätig.



Heinz Flöter feiert sein 25jähriges Jubiläum am 26. Oktober 1996. Er begann 1971 als Sachbearbeiter der Großschadenabteilung und wurde im März 1973 zum Referenten befördert. Seit Januar 1977 ist er Justitiar der NECKURA. Im Juni 1978 erhielt er Prokura.

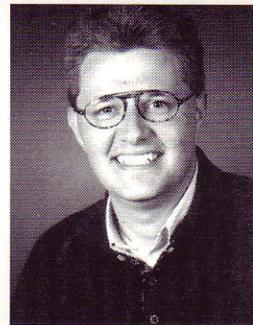
... und seit 30 Jahren dabei



Am 1. Oktober 1996 kann Dagmar Baumann auf eine 30jährige Tätigkeit bei der NECKURA zurückblicken. Sie fing am 1. Oktober 1966 als Buchhalterin an und wechselte 1969 als Sachbearbeiterin in die Provisionsabteilung. Im Oktober 1983 wurde sie zur 1. Sachbearbeiterin befördert. Seit April 1992 ist sie als Senior-Sachbearbeiterin tätig.

Wir begrüßen...

...unsere neuen Kolleginnen und Kollegen



Robert Peinelt
Filialdirektion Mitte



Thorsten Seger
Filialdirektion Nord

Wir gratulieren unseren Jubilaren

30 Jahre

Dagmar Baumann	Provision u. Vertriebstechnik	01. 10. 1996
----------------	-------------------------------	--------------

25 Jahre

Renate Gloger	Schadenverwaltung	15. 09. 1996
Roland Krause	SRB München	01. 10. 1996
Jörn Runge	SRB Düsseldorf	01. 10. 1996
Heinz Flöter	Justitiar	26. 10. 1996

20 Jahre

Roswitha Paulokat	Vertrieb Innen	15. 10. 1996
-------------------	----------------	--------------

15 Jahre

Gabriele Berg	SRB Hamburg	22. 09. 1996
Christiane Bernhard	Vertrieb Innen	01. 10. 1996
Dieter Engler	Kapitalanlagen	01. 10. 1996
Ingrid Henneböle	Anwendungsentwicklung	01. 10. 1996
Klaus Kühn	LD Süd-West	01. 10. 1996
Wolfgang Michel	Schulung Außendienst	01. 10. 1996
Ilse Silenzi	SRB München	01. 10. 1996
Wilma Stiller	Revision	01. 10. 1996
Rolf Thomae	FD Nord-West	01. 10. 1996

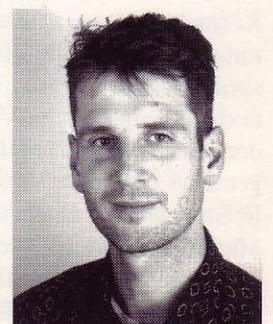
10 Jahre

Willy Radzyk	Generalagentur M. Kolberg	25. 10. 1996
--------------	---------------------------	--------------

*Herzlich
willkommen bei
uns im Team!*



Ibolya Schmidt
Küche



Thomas Wodiczka
Küche



HONDA ein starker Partner

Wenn sich der Marktführer im Motorradgeschäft für die NECKURA als Kooperationspartner entscheidet, so ist ein wenig Stolz durchaus angebracht. Dazu Jürgen Wald:

Seit Ende 1995 bietet die HONDA Deutschland GmbH ihren Vertragshändlern an, Vorführmaschinen zu günstigen Konditionen über unser Haus zu versichern. Die ersten Aktionen verliefen rundum positiv. Grund genug, die Zusammenarbeit zwischen unseren Generalagenten und den örtlichen HONDA-Händlern im Kradbereich weiter auszubauen.

Bei der vom 2. bis 6. Oktober 1996 in Köln stattfindenden Zweiradmesse IFMA, der größten Europas, wird HONDA auf dem NECKURA-Stand eine Krad-Weltneuheit präsentieren und so auch in der Öffentlichkeit unsere Partnerschaft darstellen. Aktivitäten dieser Art lassen auf eine weitere gute Zusammenarbeit hoffen.



AUTO DIREKT jetzt auch im Internet

„Internet ist in und deswegen müssen wir rein“. Nach diesem Motto haben sich bereits viele Versicherungsunternehmen für eine Präsenz im Internet entschieden. Ein Beitrag von Robert Cesareo.

Die AUTO DIREKT hat diesen Trend rechtzeitig erkannt und ist seit dem 29. April 1996 auch im Internet zu finden. Unter der Adresse „<http://www.autodirekt.taunus.com>“ können Internet-Surfer die kostenlose Homepage anwählen und sich viele interessante Informationen über die AUTO DIREKT und die Kraftfahrzeugversicherung online holen. Interessenten haben ferner die Möglichkeit, ihre Fahrzeugdaten aufzugeben und sich ein individuelles Versicherungsangebot erstellen zu lassen.

Nach den guten Ergebnissen, die in den vergangenen Jahren über den Online-Vertriebsweg mit T-Online, früher BTX genannt, erzielt wurden, war der Weg ins Internet die logische Folge.

Die jüngste Entscheidung bekräftigt diese Tendenz. Die aktuellen Kfz-Tarife werden durch ein elektronisches Versicherungsinformationssystem der Firma aspect online für jeden T-Online-Benutzer bereitgestellt. Der Interessent kann sofort unter einer Vielzahl von Direktversicherungen beispielsweise die exakten Prämien feststellen. Auf Wunsch kann ein ausführliches Angebot der entsprechenden Versicherungsgesellschaft angefordert werden.

Neben der Präsenz im Internet ist die AUTO DIREKT nun auch durch die sogenannte „elektronische Post“, im Fachjargon eMail genannt, unter der Adresse „0617157087-0001@t-online.de“ rund um die Uhr zu erreichen.

Kinderaktion in Düsseldorf

Mit einer gemeinsamen Werbeaktion machten Düsseldorf-er NECKURA-Kollegen von sich reden. Frank Waitschullis berichtet.

Anlaß war das unter der Schirmherrschaft der Düsseldorfer Oberbürgermeisterin Marlies Smeets stehende vierte Hallenfußballturnier der Betriebssportgemeinschaft „Stadt Düsseldorf“. Aus der früheren Zusammenarbeit mit dem Kinderschutzbund Düsseldorf heraus wurde die Idee geboren, ein Kinderfahrrad für die Tombola zu stiften.

Zusätzlich haben die Düsseldorfer Generalagenten Bernd Lewandowski, Elke Proksch und Ralf Schreurs einen NECKURA-Pavillon errichtet und Werbematerial ausgelegt. Sehr gefragt waren Informationen über das Start-Depot, Kfz-Rabatte und Unfall-Schmerzensgeld. Die Kontakte, die dabei geknüpft werden konnten, sollen helfen, die NECKURA im Düsseldorfer Raum weiter zu einem festen Begriff werden zu lassen.

impresum

Der NECKURIER ist die Hauszeitung für die Mitarbeiter der
NECKURA Versicherungsgruppe

Herausgeber

NECKURA Holding AG, John-E.-Fisher-Str. 1, 61440 Oberursel

Verantwortlich für den Inhalt
Gerhard Czudnochowski

Redaktionsleitung
Ingrid Fuchs

Redaktion
Helmut Bock
Karlheinz Luh
Aljoscha Pirschalawa
Christian Schüssler
Jürgen Wald

Gestaltung und Produktion
promoTEAM
Rhönstr. 14, 65510 Hünstetten
Druck
Druckerei Gebr. VETTER GmbH
Richard-Klinger-Str. 6, 65510 Idstein

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier

NACHRICHTEN

Kein Zweifel an der Selbständigkeit

Nürnberger Urteil weckt falsche Erwartungen - GDV: Persönliche Unabhängigkeit für Status selbständiger Versicherungsvertreter entscheidend

Für abwegig und illusionär hält der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) die Annahme, selbständige Versicherungsvertreter könnten den Arbeitnehmer-Status für sich beanspruchen. Das am 31. Juli 1996 ergangene erstinstanzliche Urteil des Arbeitsgerichts Nürnberg sei eine klare Ausreißerentscheidung. Die Reaktion der Deutschen Angestellten-Gewerkschaft (DAG), die dieser Entscheidung grundsätzliche Bedeutung beimesse, sei unangebracht und reiner Zweckoptimismus aus eigener Interessenlage.

Wie der GDV mitteilt, hat das Landesarbeitsgericht Saarland erst am 14. Mai 1996 in einem gleichgelagerten Fall entschieden, daß auch eine Einfirmenvertretung „keine Unselbständigkeit begründe, aus der ein Arbeitsverhältnis abzuleiten wäre“ (Az.: 3 (1) Sa 257/95). Dieses höherinstanzliche Urteil stehe im Einklang mit der Rechtsprechung anderer Landesarbeitsgerichte sowie des Bundesarbeitsgerichts. Danach ist für die Statusfrage allein die persönliche und nicht die wirtschaftliche Unabhängigkeit das entscheidende Kriterium.

Für die persönliche Unabhängigkeit



spricht nach Auffassung des GDV und der herrschenden Rechtsprechung, daß sich der Vertreter oder Agenturinhaber Arbeitszeit und Urlaub frei einteilen kann, in der Auswahl seiner Kunden frei und nicht an vorgegebene Adressen gebunden ist. Wie und wann er Kunden wirbt, ist allein seine Sache. Vertragliche Einschränkungen, etwa zum Schutz anderer Mitarbeiter oder aus anderen wettbewerbsrechtlichen Gründen, ändern nichts am Status der Selbständigkeit. Auch ein fehlender Kundenstamm spricht nicht gegen die Selbständigkeit

des Versicherungsvertreters. Die Versicherungsnehmer sind nämlich Kunden des Versicherers und nicht des Vertreters.

Die DAG wirft dem GDV vor, mit seiner Pressemeldung falsche Erwartungen zu nähren. Das vor dem Arbeitsgericht Nürnberg unterlegene Versicherungsunternehmen wird selbstverständlich in die Berufung gehen und kann sich dabei beste Chancen ausrechnen. (Pressedienst der Versicherungswirtschaft)

...UND IM NÄCHSTEN MAGAZIN:

Im Mittelpunkt der Mensch

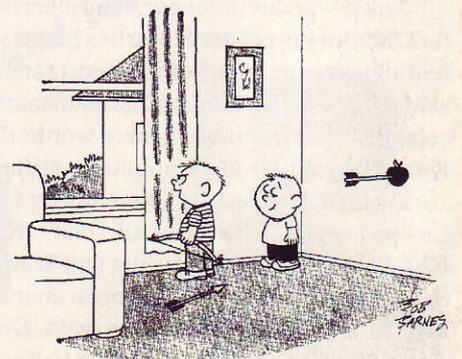
Gerald Hartig zu den neuen EU-Richtlinien für Büroarbeitsplätze

Fallschirmspringen

Über sein außergewöhnliches Hobby berichtet Michael Schneider von der LD Süd-West

Den Weg zum Nichtraucher in 10 Wochen zeigt Harald Pfahl auf

DAS LETZTE



„Da kommen Sie! Stell dich jetzt unter den Apfel...“