

NECKURIER

Das NECKURA Mitarbeitermagazin



Gutes neues Jahr

Frohe Weihnachten

IN DIESER AUSGABE:

Weihnachten ohne Grenzen Seite 2

Zeiterfassungssystem
erfolgreich eingeführt Seite 8

Ungebetene Gäste Seite 10

Fit mit Herz Seite 12

Weihnachten ohne Grenzen: Festliches aus aller

Andere Länder, andere Sitten, andere Feiern

Dass das schönste Fest des Jahres viele unterschiedliche Gesichter haben kann, zeigt unser kleiner Streifzug durch eine kunterbunte Weihnachtswelt.

Es rumpelt gewaltig im Kamin und die noch schlappen Wollsocken harren ihrer süßen Füllung: Das ist Santa Claus in Aktion, das ist Weihnachten in England. Warum der Weihnachtsmann von der Insel nach wie vor die unbequeme Kamintour unternimmt, bleibt ein Rätsel. Jedenfalls liegen am 25. Dezember, dem Christmas Day, die Geschenke unterm Baum und dem Puter mit Yorkshire-pudding, gefolgt vom Plum-pudding, steht nichts mehr im Wege. Und ein anderer schöner Brauch lädt zum ungenierten Küssen unterm Mistelzweig ein.

Unsere französischen Nachbarn finden, wie könnte es anders sein, eher „Le Reveillon“, den zu erwartenden Festschmaus am 25. Dezember, zum Küssen, traditionsgemäß Gänseleberpastete und Austern, Truthahn mit Esskastanienfüllung und als Parade-Dessert Bûche de Noël, eine Schoko-Biskuit-Rolle. Am 24. Dezember stellen die Kinder kleine stiefelförmige Säckchen unter den Baum, und Père Noël,

der französische Weihnachtsmann, hat alle Hände voll zu tun, um sie bis zum nächsten Morgen zu füllen.

Überhaupt, Strümpfe und Stiefel scheinen es den Weihnachtsmännern angetan zu haben, aus welchem Grund auch immer. Zum Beispiel auch in Portugal. Da stellen die Kinder am 24. Dezember abends ihr Schuhwerk auf und über Nacht finden sich die Geschenke ein. Bescherung für die Erwachsenen ist übrigens um Mitternacht, dann geht es in die Messe, bepackt mit

Etwas wilder geht es in Griechenland zu. Da ziehen die Kinder am 24. Dezember mit Trommeln und Glocken durch die Straßen, singen lautstark die Kalanda-Lobgesänge und heimsen dafür kleine Geschenke ein. Dass der Aberglaube auch nicht zu kurz kommt, zeigen die Weihnachtsfeuer, die 12 Nächte lang als Schutz

Ernte- und Mittwinterbräuchen, kommt der Weihnachtsmann mit seinem rasanten Rentierschlitten angerauscht und bringt den Kindern am 24. Dezember die Geschenke. Wobei es vernünftigerweise schon vom 23. auf den 24. Dezember – wieder mal im Strumpf – kleine Vorgeschenke gibt. Den



verschiedenen Früchten als kleine Gaben für Jesus. Das Weihnachtssessen besteht meist aus Fisch, z. B. Kabeljau oder Dorsch, mit Kartoffeln und Kohl.

vor den Kalikanzari, den Kobolden, entzündet werden. Szenenwechsel. Aus den wärmeren Gefilden nach Skandinavien. Beim Julfest in Schweden, es entstammt

Weihnachtsbaum krönt übrigens eine große schwedische Flagge, eine weitere Tradition ist die quadratische, mit Moos gefüllte Schale, in die – neben vier Kerzen – alles gesteckt und gelegt wird, was in der Natur noch grün ist.

Apropos grün: Wenn sich die Familie zum Weihnachtsmahl versammelt, trägt sie gern Kleidung in den Farben Grün für Weihnachtsbaum, Rot für Weihnachtsmann und Weiß für Schnee. Ein typisches schwedisches Weihnachtsmenü klingt sehr lecker: gepökelter Schinken in Brot-Senf-Honig-Kruste, im Ofen knusprig gebacken. Dazu Rotkohl und süßes Sauerkraut und als Dessert Milchreis mit

Gefeiert wird mit einer kleinen Party mit kaltem Buffet am 6. Januar abends. Traditionsgetränk ist Champagner, wobei der Hausherr mit Sicherheit ein Fläschchen Wodka in petto hat. Am nächsten Morgen ist dann Bescherung, und es fällt auf, wie üppig und glanzvoll die Weihnachtsbäume geschmückt sind. An diesem Tag herrscht Partystimmung auf den Straßen, mit brennenden Fackeln, Schlittenfahrten und Schnee, viel Schnee.

Noch eine Stippvisite nach Übersee? Weihnachten in den USA ist ein multikulturelles

Treiben mit Dutzenden

aus Europa importierten Bräuchen. Einzigartig sind die gigantischen Christmas-Paraden. Betont lässig geht es oft „down under“ in Australien zu. Dort kann das Festmahl auch aus einem zünftigen Barbecue bestehen, wobei trotz des heißen Wetters Weihnachtsbaum, Mistelzweig oder Holly, die rotbeerige Stechpalme, durchaus ihre festlich-symbolische Gültigkeit haben.

Wie auch immer. Es kommt eigentlich nicht so sehr darauf an, wie man feiert. Hauptsache, man ist zusammen mit seinen Lieben, man ist friedlich und freut sich. Wenn's so ist, ist's ein schönes Fest, egal wo, egal wie. In diesem Sinne: Frohe Weihnachten – auf Ihre Art.

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

im Namen des gesamten Vorstandes wünsche ich Ihnen und Ihren Familien ein schönes Weihnachtsfest und einen guten Start in ein erfolgreiches, gesundes neues Jahr, bei bester Gesundheit und mit vielen guten Gründen, fröhlich zu sein.

Uwe E. Jacobsen

Uwe E. Jacobsen



Zimt und Zucker. Auch hier noch ein kleiner liebenswerter Schuss Aberglaube: Überall draußen stehen kleine Schüsselchen mit Reisbrei herum – Labe für Elfen und Gnomen, und auch der Weihnachtsmann darf zulangen.

Bleiben wir im Schnee und machen einen Abstecher nach Russland. Dort kommt Weihnachten mit seinem Schirmherrn, dem Väterchen Frost, bekanntlich ein wenig später, am 6. und 7. Januar.

NECKURIER

Offen gefragt ... Offen gesagt

Frage

Seit Jahren werden bei der NECKURA mit der Kraftfahrzeugversicherung Verluste geschrieben. Immer wieder wird betont, wie wichtig es wäre, wenn NECKURA mehr Leben- und Sachbestand hätte. Warum wird aber dafür so wenig getan? Es wird ein Kraftfahrzeugversicherer gekauft (SUN DIREKT), der Werbeetat der AUTO DIREKT ist um ein Vielfaches höher als der der LEBEN DIREKT. Alle Marketingmaßnahmen werden nur auf die AUTO DIREKT fokussiert. Warum wird nicht die Sparte Leben gestärkt und gezielt gefördert, mit der alle anderen Versicherer Gewinne erzielen und ihr Überleben sichern? Warum nur setzt die NECKURA alle Kräfte für das Kfz-Geschäft ein?

Antwort

**von Hans Peter Lang,
Stellvertretender Vor-
standsvorsitzender**

Das eine tun und das andere nicht lassen ...

Auf die Frage „Warum die Sparte Leben nicht gestärkt und gezielt gefördert wird?“ können wir nur mit besserer Kommunikation und Aufklärung antworten. Der Verdacht, dass wir uns in den Sparten „Sach und Leben“ zurückhalten, ist nicht begründet.

1. Im NECKURA-Stammvertrieb wurden sämtliche denk-

baren Maßnahmen ergriffen, um im Wesentlichen das Leben- und Gewerbe-geschäft deutlich zu steigern. In diesem Zusammenhang sei der Aufbau von hauptberuflichen Mitarbeitern in den Agenturen erwähnt (Schwerpunkt Leben), der Einsatz der Marktbearbeitungstechnik VVA (Hauptansatz Leben über Rentenlücke/Rentenberechnung/Rentenschätzung), der Einsatz von Vertriebsberatern Sparte mit der ausschließlichen Orientierung in Leben und Gewerbe (und dies bereits seit Mitte der 80er Jahre), der Einsatz von Direktionsbevollmächtigten, speziell für Leben und Gewerbe. Das Jahr 1999 wurde zum Leben-Jahr ausgerufen, das Jahr 2000 als Gewerbe-Jahr, das Jahr 2001 wird erneut Leben und Gewerbe in den Mittelpunkt stellen.

2. Zur deutlichen Ausweitung des Lebengeschäftes haben wir im Jahre 1990 zwei Vertriebseinheiten gegründet, die den Absatz über freie und externe Vertriebskanäle wählen sollten, die Bereiche ESLO und SVM; ESLO musste aus wirtschaftlichen Gründen geschlossen werden, SVM hat sich hervorragend entwickelt und wird auch im Jahr 2000 die gesteckten Ziele um ca. 20 % überschreiten. Das Produktionsniveau liegt jetzt bereits bei 2/3 des Agenturgeschäfts.

3. LEBEN DIREKT wurde 1995 mit gleicher Ausrichtung gegründet und hatte insbesondere 1999 ein hervorragendes Jahr, das Jahr 2000 verläuft trotz aller Anstrengungen (überregionale Werbung, umfangreiche Mailings in Kunden- und Interessen-

tenbeständen u. Ä.) noch nicht plangemäß.

Mit der vorliegenden Anfrage und dem versteckten Hinweis, „man möge sich mehr um Leben- und Sachgeschäft kümmern“, rennt der Anfrager offene Türen ein. Die Gewerbearbeitskreise der Filialen, Gewerbeaktionen und Produktbereinigungen sowie Unterstützungsmaßnahmen sind für das Jahr 2001 beispielhaft und auf eine deutliche Ausdehnung ausgerichtet. Bezüglich Leben, Altersvorsorge, Kapitalanlage lehnen wir uns verstärkt auch an die Erfahrungen der Muttergesellschaft Nationwide an und sind in der Überprüfung, inwieweit Produkte und Techniken aus den USA nach Europa transferierbar sind. Dabei überprüfen wir alle vorhandenen und gegebenenfalls auch neue Absatzkanäle.

Am Rande sei vermerkt, dass sich unsere Produktlandschaft im Markt sehen lassen kann. Mit den Produktgenerationen „SECURE plus“ und „SECURE premium“ haben wir Leben- und Rententarife, die zu einem großen Teil auf Fondsanlagen beruhen, garantierte Leistungen aber gleichzeitig enthalten und damit im Markt eine gewisse Sonderstellung einnehmen. Unsere seit Mitte des Jahres 2000 verfügbare BUZ (Berufsunfähigkeitszusatzversicherung) bekam auch im externen Rating durch Morgen und Morgen fünf Sterne, was die höchste externe Auszeichnung für eine Produktqualität bedeutet, unabhängig von einigen Spezialleistungen, die sich nur in unserem Angebot ergeben.

Übrigens zu Kfz

Es ist richtig, dass diese Sparte unter Vollkosten derzeit nicht ertragreich verläuft. Ein Grund, warum wir, wie auch die Branche, die Prämien erneut anheben, um dem Wirtschaftlichkeitsgebot zu entsprechen. In jedem Fall aber liefern uns die Kfz-Prämien Kostendeckungsbeiträge (unter Berücksichtigung von Zinserträgen). Zudem sind die Sparten Auto und Krad der unverzichtbare Einstieg bei unseren Kunden für die Anbindung weiterer Versicherungszweige, mit dem Ziel weitgehender Rundumversorgung. Der Schadenbedarf Kfz der NECKURA-Gruppe ist seit Mitte der 80er Jahre jeweils unter dem der Branche, was eine hervorragende Voraussetzung darstellt, um langfristig in diesem Geschäft wieder Erträge zu erwirtschaften. Den Kauf der SUN DIREKT und der hohe Werbeaufwand der AUTO DIREKT sollten auch strategisch vor dem Hintergrund neuer Konsumentengewohnheiten gesehen werden. Schließlich beobachten wir seit Jahren eine deutliche Zunahme des Direktversicherungspotenzials, zumindest für die weniger erklärungsbedürftigen Sparten wie z. B. Kfz. Die Internetverbreitung und -nutzung verstärkt diesen Trend bereits jetzt erkennbar und wird künftig mit Sicherheit mehr „Selbstbediener“ generieren. Auf Basis der im Geschäftszweig Kfz erlangten Interessenten- und Kundenpotenziale besteht dann natürlich auch ein hervorragender Ansatz, ebenfalls auf dem direkten Wege Lebens- und Versorgungsprodukte zu vertreiben.

Subdirektion Manfred Nussrainer

Agenturporträt

In München steht nicht nur das Hofbräuhaus – auch die Subdirektion Nussrainer gehört zu den alteingesessenen „Institutionen“ der Stadt.

Im Herzen von Schwabing hat Manfred Nussrainer im Laufe von 20 Jahren aus einer kleinen Generalagentur eine der größten NECKURA-Subdirektionen mit knapp 2.000 K- und 3.000 Sach-Verträgen geschaffen. Und mit 57 Mio. DM Versicherungssumme weist die Subdirektion mit Stolz den größten LV-Bestand der NECKURA vor. Große Erfolge erzielt man auch im Gewerbegebiet, das Manfred Nussrainer als sein Steckenpferd bezeichnet.

Die Subdirektion Nussrainer ist ein echtes Familienunternehmen: Hier arbeiten Manfred Nussrainer, seine Frau Brigitte und sein Sohn Florian Hand in Hand. Und Thomas Schmid, seit 1981 als HV für Manfred Nussrainer tätig, gehört praktisch auch zur Familie.

Der Chef

Manfred Nussrainer ist von Anfang an ein „Frühstarter“

gewesen. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann wurde er mit 18 Jahren jüngster Außendienst-Mitarbeiter als Lebensinspektor der Nordstern, und schon mit 21 machte er sich als Generalagent selbstständig. Nach einem kurzen „Ausflug“ in das Geschäft mit der Unterhaltungselektronik zog es ihn 1980 ins Versicherungsgeschäft zurück. Er übernahm die NECKURA-Generalagentur in Schwabing, für die ihm 1993 der Status „Subdirektion“ verliehen wurde.

Gleich im ersten Jahr bestach er durch herausragende Ergebnisse. Und so wurde er als Ausnahmefall schon nach 11 Monaten NECKURA-Tätigkeit für den Top-Club nominiert. Insgesamt ist er 19 Mal mit dem Top-Club um die Welt gereist – seitdem sind Fernreisen sein größtes Hobby.

In diesem Jahr ist Manfred Nussrainer erneut zum GA-Sprecher in der FD Süd gewählt worden. Damit lässt er ohne viel Aufhebens die Kollegen von seiner langjährigen Erfahrung im NECKURA-Geschäft profitieren.



v.l.n.r.: Th. Schmid, F. Nussrainer, M. Nussrainer, B. Nussrainer

Seine privaten Hobbys? Manfred Nussrainer ist passionierter Hobbykoch und liebt gutes Essen. Genießer ist er auch, was seine Zigarren angeht. Die Havannas bringt er sich oft persönlich aus Kuba mit. Und im Münchner Zigarrenclub „Aficionado“ lässt sich das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden. In geselliger Runde wird hier manch wichtiger geschäftlicher Kontakt geknüpft.

Auch in der Wahl seiner Autos erweist sich Manfred Nussrainer als Genießer: Ganz Gentleman-like fährt er seit langem Jaguar.

Entspannung findet er auf Fahrten ins Zillertal, wo die Familie eine Hütte besitzt.

Thomas Schmid

Thomas Schmid ist seit dem 1. Februar 1981 als HV (Hauptvertreter) für Manfred Nussrainer tätig; damit ist er nicht nur der dienstälteste, sondern auch der erfolgreichste HV der NECKURA. 11 Top-Club-Teilnahmen und ein Ehrenclub stehen auf seiner persönlichen Erfolgsbilanz. Durch perfektes Zusammenspiel, aber auch durch ihre persönliche Freundschaft sind Thomas Schmid und Manfred Nussrainer im Laufe

der Jahre zu einem starken Team zusammengewachsen.

Florian Nussrainer

Jüngster Zuwachs in der Mannschaft ist „Junior“ Florian Nussrainer, 23 Jahre alt und gelernter Versicherungskaufmann. Offensichtlich ist er entschlossen, in die Fußstapfen seines Vaters zu treten, denn nach nur 18-monatiger Tätigkeit hat er sich bereits unter unsere Top-Produzenten gemischt!

Brigitte Nussrainer

„Ruhender Pol“ in der Subdirektion ist Brigitte Nussrainer, die seit 26 Jahren mit Manfred Nussrainer verheiratet ist. Bei ihr laufen alle Drähte zusammen: Terminabsprachen, Organisation und Bürotätigkeiten sind bei ihr in besten Händen. Zumal sie als Versicherungskauffrau die entsprechende Fachkompetenz mitbringt.

Ein Blick auf aktuelle Rennlisten zeigt, dass das „Millenniums-Jahr“ bisher für das gesamte Team sehr gut verlaufen ist. In wenigen Tagen wird sich zeigen, in welcher Stärke die Subdirektion im Top-Club-Ziel Oman auftreten wird. Dazu wünschen wir viel Glück!

Frauke Heckmann



Intergalaktisch viel Glück, Gesundheit und Erfolg in Lichtgeschwindigkeit wünscht Ihnen Ihr NECKURA-Star-Trek-Team: Captain „Picard“ Nussrainer, Commander „Worf“ Schmid, Counselors „Uhura“ Nussrainer, Lt. „Ferengi“ Nussrainer

Ein Tag voller Höhepunkte

10-jähriges Betriebsjubiläum der Agentur S. Schart

Aus Anlass des 10-jährigen Betriebsjubiläums der NECKURA Generalagentur Steffen Schart in Torgau hatte ich mich entschlossen, ein „Volksfest“ zu veranstalten.

Langfristige Vorbereitungen und Verschiebungen galt es zu organisieren. Da am Tag vor der Veranstaltung extrem schlechtes Wetter (Regen) war, hatte ich so meine Bedenken. Doch es kam glücklicherweise ganz anders:

Am Sonntag, dem 8. Oktober 2000 gegen 13.00 Uhr war es so weit. Auf dem Sportplatz meines Wohnortes Süptitz sollte unser Fest bei herrlichem Sonnenschein stattfinden.

Neben der Präsentation von Peugeot Automobilen des Autohauses Hägele, Honda-Krädern des Zweirad-Shops W. Ende sowie dem Schießsportclub Neiden e.V. hatte ich das Kinderkreativcenter Torgau für die Umrahmung der Veranstaltung organisiert.

Den Höhepunkt setzte ein Fußballspiel aus einer NECKURA-Kundenmannschaft gegen Blau-Weiß-Torgau I (Bezirksliga!). Der leistungsmäßig überlegenen Gastmannschaft setzten wir 30 Minuten lang einen Spielstand von 0 : 0 entgegen. Bis zur Halbzeit stand es dann 0 : 2 und in der zweiten Halbzeit wurden wir dann „vernascht“ und es stand zum Schluss 1 : 7 für die Gäste. Damit gaben wir uns aber nicht zufrieden und entschieden uns für ein Elfmeterschießen, welches die NECKURA-Kundenmannschaft gewann.

10 JAHRE NECKURA

Seit nunmehr 10 Jahren können interessierte Kunden den persönlichen Service der NECKURA-Generalsekretärin in Torgau in Anspruch nehmen. Am 1. Oktober 1990 legten die Vorlesungen in der Wittenberger Straße 5. Nach fünf Wochen Arbeit übernahm die Versicherungsgesellschaft unter der persönlichen Leitung von Steffen Schart am 8. November 1990 ihre Pforten. Die feste Versicherung ihres vorangegangenen Familien-Kleins und nützlichen Betriebs und verfügt dazu über ein vielfältiges Schatzregister mit günstigen Tarifen. Im Laufe der Jahre hat sich zwischen der NECKURA und verschiedenen Auto- und Motorfahrzeugen ein ganz besonderer Kontakt entwickelt. Doch es wird dem Kunden nicht nur das „altbekannte“ Versicherungswesen angeboten. Das Spektrum der Möglichkeiten erweitert sich über preiswerte Rechtschutz-, Gebäude-, Hausrat- und private Kranken- sowie Haftpflichtversicherungen. Besonderheiten:



Das NECKURA Team: Kundenberaterin im Außendienst Peter Engel (l.), Kundenberaterin im Innendienst Petra Kottwitzsch (M.) und Generalist Steffen Schart (r.).

IN TORGAU!

Wie günstig Kfz-Versicherungen für Privater und spezielle Zweiradversicherungen reichern die NECKURA an. Neu ist das Sicherheitsangebot Van-Plus-Tarif mit Unfallzusatz. Außerdem ist eine Unfallversicherung mit Schmerzensgeld. Für die Versicherungsnehmer von 5.000 DM erhält der Versicherte beispielsweise bei einem Bruch von Arm oder Bein die Entschädigungssumme von 3.000 DM. Bei Bruch eines Fingers 500 DM. Bei einer Gehirnerschütterung 2. Grades



Aus diesem Anlass findet am Sonntag, dem 8. 10. 2000, ab 13 Uhr auf dem Sportplatz in Süptitz eine besondere Feier mit vielen Attraktionen statt.

Steffen Schart • Wittenberger Str. 5
04860 TORGAU
T (0 34 21) 90 33 25 • Fax (0 34 21) 90 33 28

Kluge Rechner wählen...

NECKURA
Die faire Versicherung



Aufgrund der Rahmenbedingungen (Essen, Trinken und Wetter waren ideal) nahmen

ca. 200 Besucher an unserem „Volksfest“ teil und es wurde ein sehr stimmungsvoller



Nachmittag, der durch die Moderation der Disko und die Vorführung von unterschiedlichen Flugmodellen noch abgerundet wurde.

Es war eine gelungene Veranstaltung, die eine Verbesserung des Bekanntheitsgrades der NECKURA in unserer Region mit sich brachte.

Steffen Schart

7. NECKURA-Badminton-Turnier

31 Teilnehmer hatten sich für das Turnier angemeldet. Nach interessanten und spannenden Vor- und Zwischenrundenspielen hatten sich zwei Paare für das Finale qualifiziert. Im Finale behielten Reiner Brum und Klaus Redelbach die Oberhand und gewannen gegen das Doppel Uwe Jacobsen/Jörg Weber, die damit Zweite des Turniers wurden. Dritte wurden Andreas Aha/Frank Grabia. Herzlichen Glückwunsch an die Gewinner.

Manfred Krüger

Preisskat-Turnier am Buß- und Bettag



Für das Skattturnier hatten sich 25 Teilnehmer gemeldet. Mit Wolfgang Eckel als Gewinner (1.798

Punkte) und dem zweitplatzierten Ralf Schlemmrich (1.769 Punkte) setzten sich routinierte Favoriten durch. Dritter wurde Ulrich Linnemann (1.723 Punkte). Den „Geldpreis der verlorenen Spiele“ gewann Bärbel Mayer. Sie belegte als bestplatzierte Frau Platz 13.

Manfred Krüger

Gewinnspiel-Auflösung:

Vom 1.1.1990 bis 31.12.1995 wurden **1.326.000** Plastikbecher eingespart.

Am besten geraten haben:

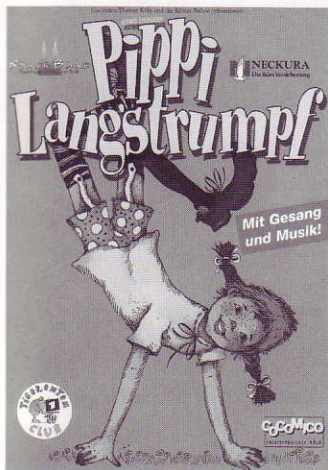
1. Gewinnerin: Christine Herrenleben/PVT
2. Gewinnerin: Simone Metzger/RZ-Leitstand
3. Gewinnerin: Susanne Wiemer/K II

Allen anderen Gewinnspielteilnehmern ein herzliches Dankeschön fürs Mitmachen!

Abenteuer von Pippi Langstrumpf

Mit NECKURA zu den Abenteuern der kleinen Heldin

Familien stellen für unseren Stammvertrieb natürlich eine besonders interessante Zielgruppe dar. Um hier einen Zugang zu finden, sind einige Agenturen jetzt einen etwas unkonventionellen Weg gegangen. Im Rahmen der Kooperation mit der Theaterproduktion COCO-MICO haben sie sich an den regionalen Aufführungen des Familienmusicals „Pippi Langstrumpf – mit Gesang und Musik“ beteiligt. Das Tournee-Theaterstück ist eine der erfolgreichen Produktionen der Kölner. Neben „Die große kleine Tigerreise nach Janosch“, „Der kleine Vampir“ oder „Pumuckl“ wird dieses Musical mit der „rotzopfigen Göre“ bereits zum zweiten Mal nach erfolgreicher Tournee in 1996 aufgeführt. Das Stück spricht vor



allem Familien mit kleineren Kindern im Alter zwischen vier und neun Jahren an. Und diese waren bei den Veranstaltungen auch zahlreich anzutreffen.

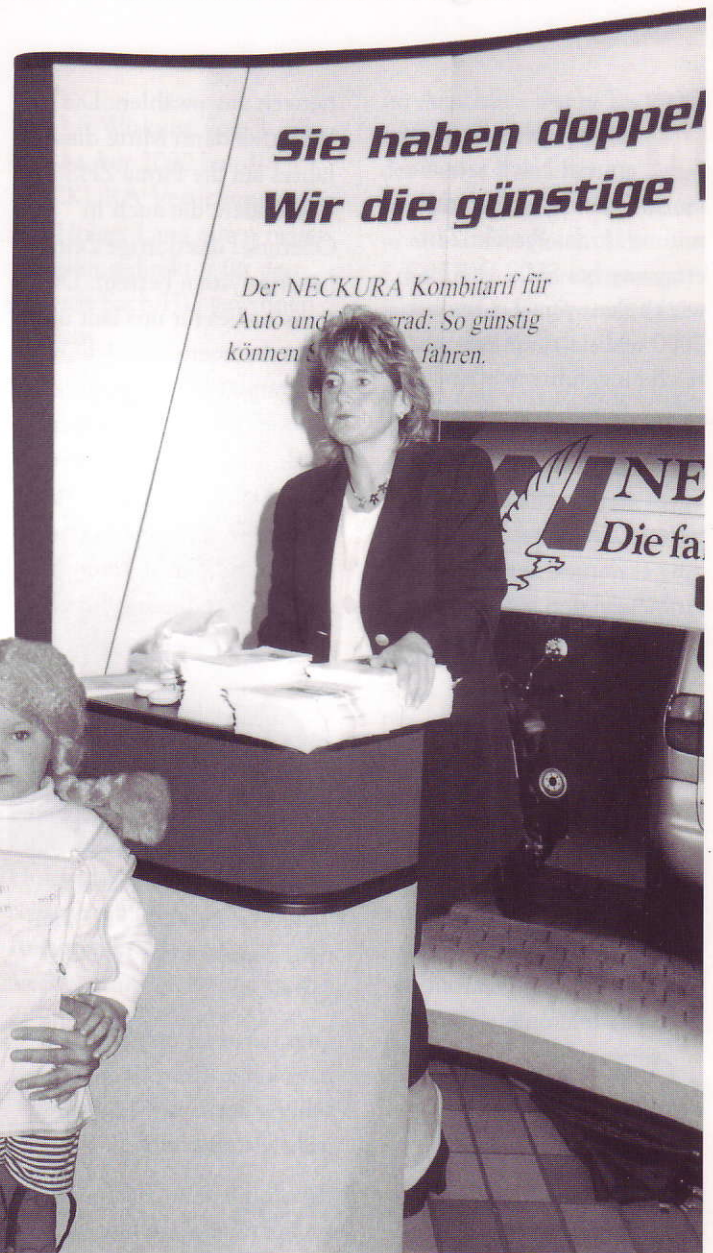
Umgesetzt wurden die regionalen Aktionen der Agenturen zum einen im Vorfeld der Veranstaltungen mit der Ver-

losung von Freikarten im Bestand oder als PR-Aktion in der regionalen Tagespresse. Zum anderen nutzten einige die Möglichkeit, sich mit einem Stand am Veranstaltungstag im Foyer der Stadthallen oder Kulturhäuser zu präsentieren. Nach dem Motto „Giveaways für die Kids und Infos für die Eltern“ wurden Süßigkeiten und andere Goodies sowie Prospektmaterial verteilt, zahlreiche Gespräche geführt und auch



direkt vor Ort Angebote gerechnet. Dass daraus auch schon erstes Geschäft entstanden ist, macht die positive Bilanz der Veranstaltungen aus. „Ich hoffe noch auf weitere Aktionen dieser Art“, so Karl-Heinz Löll aus Köln, einer der beteiligten Generalagenten, „denn sowohl zur gezielten Akquise als auch für die Bekanntheit der Agentur sind solche Aktivitäten wichtig.“

Sowohl in diesem als auch im nächsten Jahr wird die Veranstaltungsreihe fortgeführt und



bietet sicherlich noch einigen Agenturen in deren regionalem Umfeld die Chance für

neue Kontakte und gute Geschäfte in der Zielgruppe Familie. *Silvia Rick*



Zeiterfassungssystem erfolgreich eingeführt

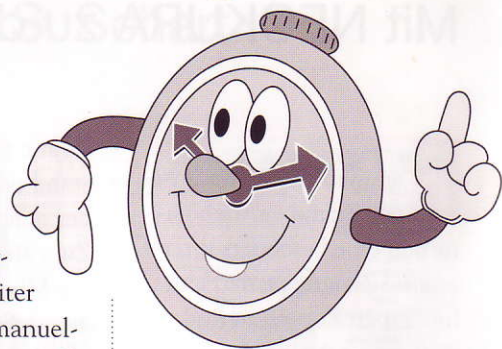
Wir können endlich aufatmen! Nach monatelanger Planung und Vorbereitung ist das Projekt Zeiterfassung bei SUN DIRECT wie geplant zum 1. Oktober 2000 realisiert und erfolgreich eingeführt worden.

Gestartet wurde das Projekt im Oktober 1999. Andrea Egyptien wurde als Projektleiterin eingesetzt. Zunächst ging es darum, aus mehreren Anbietern den für uns geeig-

netsten auszuwählen. Die Wahl fiel dann Mitte dieses Jahres auf die Firma ZHS in Wiesbaden, die auch in Oberursel das dortige Zeiterfassungssystem betreut. Dann musste alles für uns laut unserer Arbeitszeitvereinbarung programmiert und angepasst werden. Klaus-Dieter Eberhardt, unser Ansprechpartner von ZHS, hat uns in mehreren Schulungen das System erklärt und einige Testabrechnungen durchgeführt.

Diese Informationen wurden in einer Schulung an die Führungskräfte weitergegeben. Die Mitarbeiter brauchen nun keine manuellen Zeitaufschreibungen mehr zu führen.

Nach anfänglich noch bestehenden Systemproblemen können wir jetzt sicher behaupten, es funktioniert alles so, wie es auch gewünscht war. Die Resonanz der Mitarbeiter hat sich nach einer



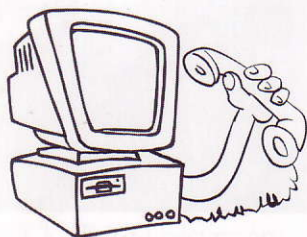
kurzen Skepsisphase inzwischen auch zum Positiven gewandelt.

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Projektteilnehmern für ihre tatkräftige Unterstützung und ihren Einsatz bedanken.

Zahra Shahabazi

HICOM nun auch in Düsseldorf

Seit dem 9. September 2000 wird auch bei SUN DIRECT mittels einer HICOM mit der Flexrouting-Software telefoniert.



Durch den Einsatz der neuen Telefonanlage sind nun mehrere Bereiche eingebunden. Bevor die HICOM installiert

worden war, wurden alle Gespräche über eine Aspect-Telefonanlage und eine kleinere Baureihe der HICOM gesteuert.

Dies hatte zur Folge, dass man keine einheitliche Verteilung der Gespräche gewährleisten konnte.

Durch die neue Telefonie können beliebige Überläufe zwischen den Bereichen eingerichtet werden.

Doch bevor die neue Errungenschaft eingeführt werden konnte, mussten alle Mitar-

beiter der SUN DIRECT auf die neuen Gerätschaften geschult werden.

Jeder Mitarbeiter, der die HICOM-Endgeräte erhielt, wurde auf diese eingewiesen. Die Gruppenleiter und Administratoren wurden weiterhin im Umgang mit der neuen Software geschult.

Vom 8. auf den 9. September war es dann so weit und die neue Anlage wurde in Betrieb genommen.

Wie geplant, ging alles normal vonstatten und die Mit-

arbeiter konnten am Samstagmorgen über die neuen Endgeräte telefonieren.

Unser besonderer Dank geht gleichermaßen und in alphabetischer Reihenfolge an Frank Motzel, Thomas Okrusch und Markus Tanner, die die neue Telefonanlage eingerichtet und uns auf diese geschult haben.

Frank Skrzypski

Jede Jeck is anders

Jede Jeck is anders." So lautet das Sessionsmotto 2000/2001 des Düsseldorfer Karnevals. Auch in diesem Jahr ist SUN DIRECT wieder als Partner der großen

Prinzengarde Blau-Weiss aktiv mit dabei. Das abgebildete Anzeigenmotiv erscheint in Karnevalsbeilagen der Tageszeitung aus der Region sowie im Blau-Weiss-

Sessionsheft. Über unsere einzelnen Aktivitäten im Karneval und deren Erfolg wird im Neckurier berichtet.

Nicole Meyer

Jetzt freuen sich auch die Jecken über unsere günstigen Tarife!

Auch in diesem Jahr ist SUN DIRECT, Ihre günstige Kfz-Diebstahlversicherung, wieder im Düsseldorfer Karneval aktiv. Als Partner der Prinzengarde Blau-Weiss e.V. 1927, Leilgarde der Prinzessin Verneia, sind wir mit dabei und bieten dankbar allen Jecken günstige und maßgeschneiderte Kfz-Premien. Denn Jede Jeck is anders! Ein "Flaches Heften" wünscht SUN DIRECT.

Rufen Sie jetzt an! Unsere freundlichen Telefonberater sagen Ihnen sofort, wieviel Sie persönlich sparen:

0211-77 75 55 55

Oder besuchen Sie unser Kundenbüro in der Jahnstraße 3 in Düsseldorf, Nähe Kölnpalais.

Wir sind Montag bis Freitag von 9:00 bis 20:00 Uhr und Samstag von 9:00 bis 13:00 Uhr für Sie da!

Internet: <http://www.sundirect.de>
Online Tarif berechnen!

SUN DIRECT
SUN DIRECT Versicherungs-AG
Jahnstraße 3 • 40215 Düsseldorf

TV-Spot der LEBEN DIREKT

Sauna, Fitnessstudio, Golf- oder Tennisplatz? Diese Drehorte standen für den zweiten Fernsehauftritt

Schauspieler unterhielten sich auf der Terrasse über das neue Produkt „VORSORGE PLUS“. Mit riesigen Halogenscheinwerfern wurde dort der



der LEBEN DIREKT nach 1998 zur Disposition. Nach dem ersten Meeting mit den Regisseuren der TV-Produktion wurde eine der renommiertesten Tennisanlagen in Berlin-Nicolassee als Drehort ausgesucht. Mitten im Grünen begann am 11. September um 8 Uhr der Dreh. Zwei wenige Tage zuvor ausgesuchte

Sommer, der sich an diesem Tag zu verabschieden drohte, nachinszeniert. Gegen 16 Uhr war die letzte Sequenz im „Kasten“.

Der 30-Sekunden-Spot wurde in n-tv vom 25. September bis Anfang Dezember 2000 gesendet.

Marcus Brück

Kundenservice Sach/HU unter neuer Leitung

Mit Wirkung vom 1. Oktober 2000 hat die NECKURA Versicherung mit Holger Lang einen neuen Abteilungsleiter für den Bereich Sach/HU gewinnen können.



Holger Lang begann 1991 seine Ausbildung bei der Regionaldirektion der Basler Versicherung in Stuttgart, die er im Jahre 1993 abschloss.

Im Anschluss war er bis 1996 im SHUK-Schadenbereich der Basler Versicherung tätig. In diesem Zeitraum absolvierte er berufsbegleitend das Studium zum Versicherungsfachwirt in den Sparten Haftpflicht und Unfall.

In der Zeit von 1996 bis September 2000 war Holger Lang als Underwriter für das Maklergeschäft in der Direktion der Basler Versicherung in Bad Homburg tätig.

Er ist 35 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Töchter im Alter von 9 und 6 Jahren. Privat macht er beim Skifahren gerne die Pisten unsicher. Seine weitere Leidenschaft gilt dem Segeln.

Wir wünschen Holger Lang viel Erfolg bei seiner neuen Aufgabe.

Felix Schröner



Ungebetene Gäste

Im Rahmen einer Weiterbildungsveranstaltung des Bereichs Sach/Haftpflicht/Unfall informierte am 27. September 2000 Kriminaloberkommissar Reinhard Schaub über wirksame Methoden zum Einbruchsschutz von Wohnungen und Einfamilienhäusern. Dabei ging er insbesondere auf die Möglichkeiten des Nachrüstens mechanischer Sicherungen ein. Alarmanlagen seien nur sinnvoll in Ergänzung der mechanischen Grundsicherung.

Reinhard Schaub begann mit einem interessanten Überblick zur Einbruchssituation im Hochtaunuskreis. Die Häufigkeit von Einbrüchen ist über fünf Jahre gesehen fast unverändert geblieben, allerdings nahm der Anteil der „Einbruchserfolge“ im Verhältnis zu den Einbruchversuchen von 85 zu 15 auf

60 zu 40 ab. Schwachpunkte der aktuellen Diebstahlsicherungen seien Fenster, Balkon- und Terrassentüren.

Auch Diebe brauchen Schlaf

„Einbruchs-Saison“ sei eindeutig das Winterhalbjahr, wenn die Täter im Schutze der Dämmerung in Aktion treten können. Die Nachtzeit von 22.00 bis 6.00 Uhr gehört mit nur 11 % der Einbrüche generell nicht zu den bevorzugten Einbruchzeiten. Zur Ausübung ihrer Tat suchen die Einbrecher leichten Zugang wie seitliche Fenster, optimale Fluchtmöglichkeiten bis hin zu S-Bahn- bzw. Autobahn-Anschlüssen und möglichst keine Zeugen, z. B. tagsüber, wenn niemand zu Hause ist. Die Aufklärungsquote von Einbrüchen liege unter 10 %.

Trotzdem: Falls man einen Täter auf frischer Tat ertappe,

so sollte bitte niemand den Helden spielen und dem Täter den Fluchtweg verstellen.

Schraubenzieher-Angriff

Maximal 60 bis 90 Sekunden benötigt der geübte Einbrecher, um ein unzureichend geschütztes Fenster mit einem Schraubenzieher aufzuhebeln. Vor diesem Hintergrund zeigte R. Schaub insbesondere die Kriterien auf, die einbruchhemmende Fenster erfüllen müssen, z. B. eine vierseitige Pilzkopf-Verriegelung. Entsprechend vorgegebener DIN-Normen muss die mechanische Grundsicherung der Fenster so ausgeprägt sein, dass gegen „die üblichen Angriffsarten eine Mindestangriffsdauer überstanden wird“.

Schon während der fast zweistündigen Präsentation wurde engagiert hinterfragt und diskutiert. Beim anschließenden



gemütlichen Beisammensein wurde vorgeschlagen, eine ergänzende Schulung bezüglich des Einbruchsschutzes für Gewerbe-Betriebe durchzuführen.

Weitere Informationen sowie eine Broschüre erhalten Sie im Kundenservice Sach-HU bei Felix Schröner (Tel. -1635).

Dr. Peter Ackermann,
Felix Schröner

IMPRESSUM

Der NECKURIER ist die Hauszeitung für die Mitarbeiter der NECKURA Versicherungsgruppe

Herausgeber:

NECKURA Holding AG
John-E.-Fisher-Straße 1
61440 Oberursel
Telefon 0 61 71 - 6 90

Verantwortlich

für den Inhalt:
Christine Barth

Redaktion:

Michael Friedrich
Gerald Hartig
Frauke Heckmann
Erich-Walter Hörger
Nicole Meyer
Gisela Schneider
Gert Süßmann

Gestaltung und Produktion:

Agentur Lattemann
60594 Frankfurt am Main
Telefon 069 - 61 90 45

Mabodruck GmbH
61476 Kronberg
Telefon 0 61 73 - 6 00 00

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier

Der Betriebsrat wünscht
allen Kolleginnen und Kollegen,
Angehörigen und Freunden
ein frohes Weihnachtsfest
und alles Gute
im neuen Jahr.



Ihnen allen und
Ihren Angehörigen
wünschen wir ein frohes Fest,
einen harmonischen Jahreswechsel und
einen guten Start in ein erfolgreiches
und gesundes neues Jahr.

Ihre NECKURIER-Redaktion



Personalien aktuell

10 Jahre

Jörg Eggens
Hauptagentur BD Ost
01.02.2001

Joachim Kneisel
Küche
01.01.2001

Bettina Noll
AD Servicecenter Kfz
01.02.2001

Holger Precht
Personal
01.01.2001

Peter Ranacher
Haustechnik
01.01.2001

Dr. Norbert Vogel
Vorstand
01.01.2001

15 Jahre

Petra Bachmann
BH-Inkasso
01.01.2001

Heinz-Peter Grimm
Systemprogrammierung
01.01.2001

Christine Herrenleben
Provision/Vertriebstechnik
01.01.2001

Martina Kohlmeier
Organisationsentwicklung
17.02.2001

Volker Peschke
Generalagentur FD Mitte
01.01.2001

Mary-Louise Tilghman
AD Servicecenter Kfz
01.01.2001

20 Jahre

Ernst Girschele
Generalagentur FD West
01.01.2001

Thomas Schmid
HV FD Süd
SD M. Nussrainer
01.02.2001

Gerhard Schmück
Kundenservice Kfz
01.02.2001

25 Jahre

Wolfgang Hübner
Generalagentur FD Nord
01.01.2001

Peter Kreys
Generalagentur FD West
01.01.2001

30 Jahre

Dieter Schleusner
Schadenservice Düsseldorf
01.01.2001

Neue Mitarbeiter/innen



Dirk Bücher
Haustechnik
01.10.2000



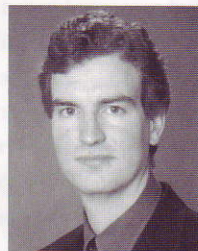
Mirko Gleisberg
Schadenservice Berlin
01.10.2000



Jutta Herbert
Küche
01.10.2000



Matthias Illmann
PC-Benutzerservice
01.10.2000



Enno Jagemann
Personal
01.10.2000



Claudia Pritsch
Schadenservice Oberursel
01.10.2000



Annette Rau
Schadenservice Berlin
01.10.2000



Werner Reifschneider
AWE Kfz
01.10.2000

Gabriele Sauerbrei
AD Servicecenter Kfz
01.10.2000

Pensionierungen

Gerhard Czudnochowski
Generalbevollmächtigter Vorstand
31.12.2000

Siegfried Gottschalk
Haustechnik
30.11.2000

Wir trauern um

Karl Schwarz
Im Alter von 77 Jahren verstarb unser ehemaliger Mitarbeiter Karl Schwarz. Er stand vom 01.07.1966 bis zu seiner Pensionierung am 31.03.1988 in unseren Diensten.



Karl Schäfer
Schadenservice Düsseldorf
01.10.2000



Nadja Strauch
FD Mitte
01.11.2000

Neue Mitarbeiter/innen bei SUN DIRECT

Peter-Johann Esser
Zentralfunktionen
01.11.2000

Frank Luzius
Vertrieb
15.11.2000

Fit mit Herz

Im Blickfeld der Herzwoche: die „chronische Herzschwäche“

Auch in diesem Jahr war die „NECKURA Herzwoche“, die erneut in Verbindung mit der Deutschen Herzstiftung durchgeführt wurde, ein voller Erfolg.

Unterstützt wurde das Programm von unserem Küchenteam, das die Herzwoche mit einer ernährungsbewussten, cholesterinarmen Kost und gesunden Schmankerln bereicherte.

Ein begleitendes Highlight der Herzwoche war die Präsentation des Fitnessstudios „Highlight“. Hier konnte man sich über die Möglichkeiten eines Gesundheitstrainings informieren.



Interessierte Mitarbeiter waren eingeladen, einen Cardio-Check (EKG) durchführen zu lassen. Das „Herzporträt“ sagt einiges über Stressfaktor, Ruhepuls und generellen Herzzustand aus. Überwältigend war die Beteiligung: Über 100 Messungen wurden durchgeführt. Die Ergebnisse zeigten, dass die überwiegende Mehrheit eine gute Gesamtbewertung erzielte.

Wie wichtig die Prophylaxe in Bezug auf die Herzgesundheit ist, wurde auch in dem interessanten Vortrag von Prof. Dr. Wendt „Die chronische Herzschwäche heute“ deutlich, den rund 90 Mitarbeiter verfolgten.

„Es ist leider immer wieder festzustellen, dass die Menschen der Fürsorge ihres Autos mehr Aufmerksamkeit als ihrer Gesundheit widmen. Wenn die Leute ihren Körper mit einem Auto vergleichen würden“, so Prof. Dr. Wendt, „könnten sie feststellen, dass es an vielen Stellen empfindlich ist, aber der Motor, das Herz des Autos, ist besonders gut zu behandeln.“

Und das kommt nicht von ungefähr. Wussten Sie, dass das Herz eines schlecht trainierten Menschen bei einem Ruhepuls von 80 Schlägen/Min. pro Tag 115.200-mal (pro Jahr 42.048.000-mal)

schlagen muss? Wenn Sie es schaffen, Ihren Ruhepuls auf 60 Schläge/Min. zu senken (hier hilft nur Ausdauertraining), dann muss Ihr Herz pro Tag etwa 28.800-mal weniger schlagen. Pro Jahr entlasten Sie Ihr Herz auf diese Art sogar um rund 10.512.000 Schläge. Dieses Zahlenspiel ist zwar theoretisch, lässt jedoch erkennen, dass zu viel Ruhe langfristig zur Belastung wird.

Im Referat von Prof. Dr. Wendt wurde deutlich, dass die chronische Herzschwäche eine häufige und ernst zu nehmende Erkrankung ist. Bedingt durch das ständig wachsende Durchschnittsalter und

die Erfolge bei der Bekämpfung vieler Infektionskrankheiten wird sie weiter an Bedeutung zunehmen. In den nächsten 20 Jahren werden Herz- und Kreislauferkrankungen weltweit an erster Stelle stehen. Dabei geht es nicht nur um den Verlust an Lebensjahren, sondern auch an lebenswerten Jahren.

Was ist eine chronische Herzschwäche?

Die Weltgesundheitsorganisation definiert sie als Erkrankung, bei der die Pumpkraft des Herzens so weit abnimmt, dass nicht mehr genügend Blut und damit Sauerstoff und Nährstoffe zu Organen wie Gehirn, Nieren, Muskeln, Haut usw. gepumpt werden.

Was sind die Ursachen?

Die wichtigsten sind, neben Arteriosklerose u. a. Risikofaktoren wie Fettstoffwechselstörungen, Rauchen, Stress, in erster Linie der hohe Blutdruck und die dadurch chronische Druckbelastung des Herzens. Diese führt zur Zunahme der Herzmuskeldicke, die ein ernster Warnhinweis für die Entwicklung einer chronischen Herzschwäche ist.

Was sind die Beschwerden und Symptome?

Ein wichtiges Leitsymptom ist die Kurzatmigkeit bei körperlichen Belastungen. Auch allgemeine Beschwerden wie eine chronische Müdigkeit oder eine Abnahme der körperlichen Belastbarkeit kön-

nen Hinweise auf eine chronische Herzschwäche sein.

Vorbeugen tut Not

Es ist gar nicht so schwer, einem erhöhten Blutdruck vorzubeugen oder ihn einzuschränken. Prof. Dr. Wendt gibt ein paar alltagstaugliche Präventiv-Tipps gegen die Herzschwäche:

- Gehen Sie zu Fuß oder fahren Sie mit dem Fahrrad zur Arbeit
- Wenn schon Auto oder öffentliches Verkehrsmittel, dann zehn Minuten vom Ziel entfernt parken bzw. zwei Stationen vorher aussteigen
- Auf Aufzüge und Rolltreppen verzichten
- Vor dem Fernseher Ergometer fahren
- Runter mit den Pfunden, achten Sie auf Ihr Gewicht
- Ernähren Sie sich gesund und ausgewogen, d. h. viel Obst und Gemüse, wenig Fett und Fleisch, lieber mal Fisch
- Zugunsten von Olivenöl auf tierische Fette verzichten
- Nicht rauchen!

Mal ehrlich! Eigentlich sind diese Tipps doch nicht schwer umzusetzen. Am besten schon heute beginnen, damit Ihr „Motor“ noch lange leistungsfähig bleibt.

Denken Sie daran: Leben ist Bewegung. Bringen Sie Ihr Herz in Schwung. Herzlichen Dank.

Helmut Bock
Brigitte Kilian

