

# Vorworte

---

## Vorwort I

Es war mir eine große Freude, für unsere Industriekunden dieses Buch schreiben zu dürfen und damit meine fachlichen Gedanken schärfen zu können. Aus enger Verbundenheit zu unseren Nachbarn und Kunden in Österreich und der Schweiz haben wir die Besonderheiten dieser Versicherungsmärkte berücksichtigt.

Wir haben eine einfache Zielsetzung verfolgt: Für Sie, Ihre Mitarbeiter und den Nachwuchs in der Versicherungswirtschaft ein leicht verdauliches Buch zu verfassen, zu den Themen, die Sie als Industriekunden interessieren. Es hat sechs Teile: Teil I beschäftigt sich mit den versicherungstechnischen Grundlagen und weckt Verständnis für die Art und Weise, wie die Versicherungswirtschaft „tickt“. Im Teil II stehen die Versicherungsprodukte im Vordergrund. Internationale Themen sowie Mergers & Acquisitions-Produkte und finanztechnische Konzepte finden Sie in den Teilen III bis V. Teil VI reflektiert die Zukunft der Versicherungswirtschaft.

Die Kapitel „D&O“ und „Employment Practices“ hat Jürgen Kersten verfasst, „Betriebliche Altersversorgung“ Rainer Hensel. Die anderen Versicherungsprodukte sind von Jeanette Schmeer, Sach- und technische Versicherung, Christina Dahlhof, Transport, Sabine Diehl, Rechtsschutz- und Kfz-, Thomas Gahr und Peter Uhde, Haftpflicht- und Falk Bläsner Personenversicherungen kritisch redigiert worden.

Bei der Austrifizierung und Helvetisierung haben wir uns in Teamarbeit geübt: Oswald Luzianovich und Andreas Schubert, Wien, Heinz Ackermann, Zürich, sowie meine Tochter Lisa Mikosch. Vielen Dank für eure Geduld und euer Engagement.

Tanja Dippel, Dr. Hermann Jörisen, Jürgen Kersten, Dr. Reinhard von Meiss, Reto Morandi und Willi Suter danke ich sehr für die kritischen Anregungen.

Die Nervenkostüme von Anja Scherf, Florence Bädeker-Georges, Astrid Wienisch und Stephanie Lux habe ich mit dem Entziffern meiner handgeschriebenen Vorlagen getestet. Jürgen Voigt hat sich mit dem Suchen verschwundener Passagen und der EDV-Umsetzung beschäftigt, Jeanne von Dahlen-Müller mit dem Vorlektorat. Ihnen allen gebührt ein herzliches Dankeschön, auch meinen anderen Mitarbeitern, die mir souverän während einiger Wochen den Rücken freigehalten haben.

Nicht vergessen möchte ich Didier und Serge, die in ihrem Dorfrestraurant (eigentlich ein Theater, in dem man auch essen kann) in Südfrankreich für mein leibliches und seelisches

Wohl gesorgt haben. Dr. Will Kauffmann danke ich sehr für seinen Langmut, dass ich in seiner Kultur-Finca auf Mallorca den Wintergarten zum Korrekturlesen, Redigieren und für den Feinschliff belegen durfte.

Carlheinz Mikosch

Plan de la Tour, Südfrankreich

Lloret, Mallorca,

Juli/August 2005

## Vorwort II

Als Carlheinz Mikosch, unser langjähriger Versicherungsmakler, mich um ein Vorwort für sein neues Buch bat, war ich zunächst überrascht. Denn ich verstehe mich selbst nicht als Spezialist auf diesem Gebiet.

Jedoch fielen mir bald die vielen Gespräche mit Herrn Mikosch und seinen Mitarbeitern ein, in denen ich mich mit der Versicherungsmaterie befasste. Meine Erfahrungen mit den Versicherern waren durchaus nicht immer positiv.

Wir als Unternehmen sind tagtäglich mit Risiken konfrontiert. Sei es, die Entscheidung in einem zukunftssträchtigen, aber in allen Belangen „fremden Land“, außerhalb Europas zu investieren, oder nur die Frage, ob bei einem schnell wachsenden Kunden das Kreditlimit erhöht wird.

Wer Risiken per se scheut, ist fehl am Platz. Wir müssen uns der Risiken bewusst sein und Instrumentarien haben, um diese im machbaren Rahmen zu reduzieren. Aber am Ende wird es keinen unternehmerischen Erfolg ohne das Eingehen von Risiken geben.

Hier kommen die Versicherungen ins Spiel. Unser Verständnis war nie, pauschal all unsere Geschäftsrisiken an die Versicherer „abzugeben“. Auch haben wir die kritischen Fragen und Hürden – um Deckung zu erlangen – als wertvolle Außensicht auf unser Geschäft angesehen.

Aber wir sind immer davon ausgegangen, dass die Versicherer ein Geschäftsmodell anbieten, welches in der Übernahme von Risiken besteht. Was wir in der Realität erlebt haben, war oft anders. Unternehmerischer Umgang mit Risiken, obwohl eigentlich das Produkt eines Versicherers, ist reduziert auf Risikovermeidung. Unser Anliegen, den Versicherer als Partner unserer Geschäftsentwicklung, (natürlich zu angemessenen Prämien), zu gewinnen – endete oft in großem Unverständnis. Zu oft regierte die Versicherungsmathematik und wir vermissten unser Verständnis von Unternehmertum auf der Gegenseite.

Mir ist bewusst, dass dies subjektiv ist. Aber ich denke, ein Vorwort darf und soll subjektiv sein, um dem Leser das „warm-up“ mit der Lektüre zu erleichtern. Vielleicht beweist mir die Versicherungswirtschaft ja auch, dass ich Unrecht habe.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß mit diesem Buch.

André Rosenstock

COO, SIG Holding AG, Neuhausen, CH