





Nah

Erfrischung direkt vor der Haustür bietet der Aasee in Münster. Der perfekte Ort, um mit Familie und Freunden eine entspannte Zeit zu verbringen ... beim gemeinsamen Grillen, Bootfahren oder in einem der vielen Cafés und Restaurants.

© Henrik Dolle - Fotolia.com



am

Wasser gehört in Kiel zur Grundausstattung. Die Förde und ihre Strände sind über 17 Kilometer lang. Die nördlichste Großstadt Deutschlands bietet maritimes Flair und viele Erholungsmöglichkeiten in und auf dem Wasser.

© Igor Tarasov - Fotolia.com



Wasser

Die Hamburger genießen ihre freie Zeit am Wasser. Im Herzen der Hansestadt liegt die Binnenalster und ist Zentrum des innerstädtischen Lebens. Auch bei Radfahrern und Joggern sind die Wege rund um die Alster sehr beliebt.

© rh2010 - Fotolia.com

Liebe Leserin, lieber Leser,

können Sie sich noch an Ihren Start ins Berufsleben erinnern? An das aufregende Gefühl, ob sich die eigenen Erwartungen erfüllen und der Arbeitgeber eine gute Wahl ist. Bei der Provinzial NordWest starten im August an den Konzernstandorten und in den Agenturen und Sparkassen über 160 junge Menschen in ihre berufliche Karriere. Die persönliche Begleitung der Azubis hat bei der Provinzial einen ganz besonderen Stellenwert. Wir investieren in unsere Zukunft und freuen uns schon jetzt auf die neuen Kolleginnen und Kollegen.

„Versicherung für Menschen gemacht“ – unter dieser Headline ist unsere neue Imagekampagne aktuell in allen Medien präsent, vom Großflächenplakat über verschiedene Rundfunkspots bis hin zu den digitalen Medien. Wir stellen Ihnen Motive und Zielsetzungen der neuen Kampagne vor. Mit kurzen prägnanten Botschaften werden ganz persönliche Kundenerwartungen in den Mittelpunkt gestellt.

Den Erwartungen der Kunden mit attraktiven neuen Angeboten unter Nutzung neuester Technologien und Analysemethoden gerecht zu werden, ist auch eine der Zielsetzungen des Mitte Juni offiziell gestarteten Strategieprogramms PNW Kunden-Perspektive. Wir berichten vom Kick-off und lassen die sieben Handlungsfeldkoordinatorinnen und -koordinatoren zu Wort kommen. Sie unterstützen die handlungsfeldverantwortlichen Vorstände, koordinieren die Projekte und sorgen für eine kontinuierliche Vernetzung der verschiedenen Handlungsfelder.

Der Sommer ist die Zeit für gemeinsame Reisen und Unternehmungen. Dabei muss es nicht unbedingt eine Fernreise sein. Der wilde Westen beginnt direkt im Sauerland. In Elspe locken die Karl-May-Festspiele. Die Geschäftsstelle Rumpff & Müller sorgt seit vielen Jahren für den passenden Versicherungsschutz. Im schleswig-holsteinischen Bad Segeberg wird diese Saison „Unter Geiern“ gegeben. Bezirkskommissar Christoph Lübke sorgt für die Absicherung von Gebäude, Inventar und Events. Noch mehr Ausflugsideen für Nord und West finden Sie wieder in unserer Rubrik Tipps und Termine.

Das gesamte Team und ich wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen der neuen Ausgabe und freuen uns wie immer auf Ihr Feedback und Ihre Anregungen. Genießen Sie den Sommer, wo auch immer Sie ihn verbringen.

Ihr

Jörg Brokkötter

Jörg Brokkötter



© popout - Fotolia.com



28

**Unser Konzern | Ausbildung provinzialtypisch
Der Blick über den Tellerrand gehört dazu: Die Azubis engagieren sich vielfältig für Andere in sozialen Projekten und Initiativen.**



Nah dran

06

42

- 06 Business.Run
- 06 Lesepatenschaft
- 07 Jugend trainiert für Olympia
- 07 Escape Room
- 07 Magic Circle
- 58 Auslandspraktikum
- 58 Ausstellung Rostocker Kunstpreis

PNW Kunden-Perspektive

08

36

- 08 Kick-off Veranstaltung
- 10 Die Handlungsfeldkoordinatoren

Digitalisierung

14

44

- 14 Schutzenengelkompass 2.0
- 18 Vortrag agiles Arbeiten
- 19 Raumkonzept Cube
- 20 Meet-the-expert

Unser Konzern

13

46

- 13 Vorstandspersonalien
- 16 Interview Frank Neuroth
- 22 Neue Imagekampagne
- 24 Beratungszentren
- 26 Informationssicherheit
- 28 Ausbildung im Konzern
- 30 IT-Ausbildung
- 31 Virtuell ins Berufsleben tauchen
- 32 Ausgezeichnete Ausbildung im Betriebsrestaurant
- 33 Vom Innendienst in den Außendienst
- 34 Zwei Frauen – eine Passion
- 59 Schaden-Schulungen

Produktwelt

- 42 Absicherung von Immobiliendarlehen
- 43 Versicherung für E-Scooter

Vertrieb

36

- 36 Leezenkiepe
- 38 30 Jahre nach dem Mauerfall
- 40 Karl-May-Festspiele in Elspe

Vertrieb Außendienst

- 44 Top-Platzierungen für Provinzialer
- 44 Einbruch – Diebstahl – Trickbetrug
- 45 Erste Hilfe
- 45 Sauberes Schleswig-Holstein
- 45 Sicherheit im Brandfall

Engagement

46

- für Westfalen**
- 46 Schülerzeitungswettbewerb
- 48 Unfallgefahr digitale Ablenkung

für den Norden

- 50 Software Challenge
- 54 Nachwuchsarbeit beim SC Neubrandenburg

für Hamburg

- 52 Firefighter Games
- 53 Vertragsverlängerung mit HSVH
- 56 Tipps und Termine



16

Unser Konzern | Interview

„Wir sind voll auf Kurs“ – Vorstand Frank Neuroth zu strategischen und vertrieblichen Entwicklungen in der Lebensversicherung.

© Aleksey Stemmer - Fotolia.com

© Johanna Kappluggin

40

Vertrieb | Kundenporträt
Der Wilde Westen
beginnt im Sauerland
und ist bei der Geschäfts-
stelle Rumpff & Müller
Provinzial versichert.

© -kl-

48

Engagement für Westfalen | Digitale Ablenkung
Schwere Unfälle durch Smartphones
am Steuer – die Provinzial startet
eine große Aufklärungskampagne.

50

Engagement für den Norden | Software Challenge
Bei dem von der Provinzial gesponserten
IT-Wettbewerb treten die besten
Schüler-Teams gegeneinander an.

© shockfactor.de - Fotolia.com





Nah
dran

Run, Provi, run!

Fit wie ein Turnschuh: Beim Kieler Business.Run stellte das 30-köpfige Team der Provinzial Nord die eigene Sportlichkeit unter Beweis. Besonders erfolgreich war dabei das Frauenteam: Es landete auf Rang 5 unter rund 260 Mannschaften. In der Gesamtbewertung belegten die Provinziale den 39. Platz unter 680 Teams. Eine schweißtreibende Angelegenheit war die 4,5 km lange Strecke vor allem für Fabian Marten (Aktuariat), dem unter seinem Vinzent-Kostüm bei den sommerlichen Temperaturen ordentlich warm wurde. Unterstützung bekam er von seinen Kollegen, Jörg Drescher, Katja Bruder (Konzernreporting) und Regina Schaarschmidt (Dokumentenmanagement, v.l.), die dem sportlichen Maskottchen nicht von der Seite wichen. ■

- ms - FOTO Stefan Friedrich

Lesepatenschaft für Grundschüler

Das Medium Tageszeitung ihren Schülern nahezubringen und dafür auf Unterstützung einer Lesepatenschaft und Finanzierung der Abokosten zurückgreifen zu können: Darüber freute sich Martina Hamester, Klassenlehrerin einer dritten Klasse an der Katharinenschule in der Hamburger Hafencity. Möglich gemacht hat das bereits zum zweiten Mal die Hamburger Feuerkasse (HFK). „Als öffentlicher Versicherer setzen wir uns gern für gemeinnützige Zwecke vor Ort ein. Kinder an die Lektüre einer anspruchsvollen Tageszeitung heranzuführen, erweitert ihren Horizont“, sagte Landesdirektor Stephan Lintzen. Beim Besuch in der unweit von der HFK gelegenen Grundschule war er schnell von neugierigen Kindern umringt und konnte sich über eine Frage amüsieren. „Sind Sie Politiker?“, fragte eine Schülerin keck. Spätestens beim Gruppenfoto war klar: Viel besser – er komme von der Hamburger Feuerkasse, einem Versicherungsunternehmen. ■

FOTO & TEXT -wi-



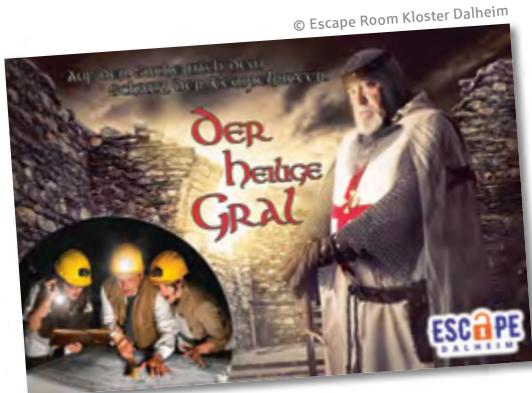
© Zerbor - Fotolia.com



Die „Jugend trainiert“-Mannschaft der Johann Heinrich-Voß-Schule mit ihrer Sportlehrerin Pamela Junker und Bezirkskommissar Udo Wienstein.

Mit Provinzial-Outfit ins Finale

Für elf Schülerinnen und Schüler der Eutiner Johann-Heinrich-Voß-Schule ging es zum Finale von „Jugend trainiert für Olympia“ nach Berlin, um dort im Geräteturnen gegen Teams aus der gesamten Bundesrepublik anzutreten. Was für den Wettkampf nicht fehlen durfte: Von der Provinzial gesponserte Kapuzenpullover. Diese wurden von Udo Wienstein, Bezirkskommissar in Eutin, überreicht. „Wir freuen uns sehr, sportbegeisterte Jugendliche auf diesem Wege unterstützen zu können“, erklärte Wienstein beim Pressetermin in der Schule. Das Team der Jungen erreichte im Wettkampf IV der Geburtsjahrgänge 2006 bis 2009 den 9. Platz. Einen Rang weiter vorn landete das Team der Mädchen. Der Bundeswettbewerb gilt als der größte Schulsportwettbewerb der Welt. ■ -ms - FOTO Harald Klipp



Der Heilige Gral ...

Die Stiftung Kloster Dalheim LWL-Landesmuseum für Klosterkultur lockt mit einem neuen Highlight ins ehemalige Kloster nach Lichtenau. Besucherinnen und Besucher können sich auf die Suche nach dem sagenumwobenen heiligen Gral begeben. Bis zum 22. März 2020 kann die Welt der Verschwörungstheorien hautnah erlebt werden. Als erstes Museum in Ostwestfalen präsentiert das Museum zur Sonderausstellung „Verschwörungstheorien – früher und heute“ einen eigens entwickelten Escape Room. Hinter verschlossenen Türen im historischen Gewölbekeller des ehemaligen Klosters Dalheim entdecken Gruppen bis acht Personen rätselhafte Artefakte und knacken verschlüsselte Botschaften. 60 Minuten haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Zeit, um dem Gralsmythos auf die Spur zu kommen. ■ -bae-

Magic Circle

Der große Zustrom an Zugewanderten ist zwar vorbei, doch viele Schulen sind gefordert, geflüchtete Kinder und Jugendliche in den Schulalltag zu integrieren. Oft müssen die Kinder mit massiven Belastungen zureckkommen. Dazu zählen traumatische Erlebnisse, die Sorge um Angehörige im Heimatland und Angst um den Bleibestatus. Diese Faktoren beeinträchtigen ein normales schulisches Lernen. Hier hilft der von der Schulpsychologischen Beratungsstelle der Stadt Münster und der Westfälischen Provinzial mit weiteren Partnern entwickelte „Magic Circle“. Er ist ein wöchentlicher Gesprächskreis zur systematischen Förderung der Persönlichkeit. Ein klar strukturierter Ablauf in einer von Akzeptanz geprägten Atmosphäre trägt zur Entwicklung der eigenen Wahrnehmung und Empfindung sowie der sozialen und persönlichen Kompetenzen bei. ■ -rt - FOTO Magic Circle





Factory Münster
12. Juni 2019



Kick-off

„PNW KUNDEN-PERSPEKTIVE“

Alle Kunden gemeinsam begeistern | Wie kann ein tiefgreifender Perspektivwechsel hin zu den Kunden gelingen? Auf dieser grundlegenden Frage lag der Fokus des Kick-offs zu „PNW Kunden-Perspektive – Wir begeistern gemeinsam“. Im Mittelpunkt des Programmauftakts standen der inhaltliche Austausch über das Gesamtprogramm sowie die Vernetzung der einzelnen Projekte. Dazu haben sich Projektleiter, Handlungsfeldkoordinatoren und Vorstände am 12. Juni in Münster getroffen.

TEXT Merle Zeigerer FOTOS Thomas Klerx

„Es gibt nicht die eine digitale Transformation. Es gibt nur eine zielgruppenspezifische. Der Provinzial geht es um alle Kunden. Sie muss daher immer beides sein – persönlich und digital.“

[Dr. Wolfgang Breuer]

Mit „PNW Kunden-Perspektive“ stellen wir uns noch besser auf das sich rasant verändernde Kundenverhalten ein und lassen damit unserer strukturellen Neuaufstellung die kulturelle Folgen“, sagte Dr. Wolfgang Breuer. „Wir wollen einen tiefgreifenden Perspektivwechsel und stellen mit unserem strategischen Nachfolgeprogramm von „NW2018“ alle Prozesse aus Kundensicht auf den Prüfstand.“ Dies wurde auch in der Tagesordnung der Kick-off Veranstaltung deutlich. In unterschiedlichen Formaten – von Kurzvorträgen bis „Face-to-Face“ – stellten die sieben Handlungsfeldkoordinatoren, Vorstände und Projektleiter ihre insgesamt 23 Projekte vor. Besonderes Augenmerk lag hierbei auf den Gemeinsamkeiten und Schnittmengen für eine enge, die Handlungsfelder übergreifende Zusammenarbeit (siehe folgende Seiten).

Die beiden Programmmanager Alfred Werra und Tobias Sellheyer machten in ihren Ausführungen deutlich, dass es vor allem darum gehen muss, das sich ändernde Kundenverhalten zu verstehen: „Wir müssen nicht nur wissen, sondern verstehen, warum und wie die Menschen nach Versicherungsleistungen suchen“, brachte Tobias Sellheyer es auf den Punkt: „Und wir müssen die Veränderungen akzeptieren und uns darauf einstellen.“

Dr. Breuer griff dies in seiner Rede auf, indem er auf die jahrhunderte lange Erfahrung der Provinzial verwies. Die Provinzial müsse dafür nur das hervorholen, was schon immer in ihr gesteckt habe: Kundennähe und Kundenorientierung. Dabei gehe es nicht darum, jedem Trend hinterherzulaufen und Bewährtes leichtfertig über Bord zu werfen. Der Provinzial gehe es um alle Kunden. Sie müsse beides sein – persönlich und digital. Deutlich wurde zudem, dass die veränderten Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden die Provinzial wie auch die gesamte Branche immer wieder aufs Neue herausfordern werden. „Die Veränderungen werden uns als ständiges Thema begleiten. Darüber hinaus werden die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden nie deckungsgleich sein“, sagte Dr. Breuer. „Es gibt nicht die digitale Transformation. Es gibt nur eine zielgruppenspezifische. Das lernen wir gerade branchenweit. Und diese Unterschiede müssen wir nun herausarbeiten.“

Dr. Breuer betonte, dass die Provinzial in der digitalen Transformation auch ältere Generationen nicht vergessen dürfe. Viele von ihnen seien zwar längst online. Aber sie liebten die Provinzial, wie sie sie kennen. „Bezogen auf den anspruchsvollen Leitsatz unseres Programms ist es mir daher auch ganz wichtig



Vorträge, Vernetzung, Austausch: Impressionen vom Kick-off zu „PNW Kunden-Perspektive“.

zu sagen, dass nicht nur einige, sondern alle Kunden von uns so begeistert sein sollen, wie von keinem anderen Versicherer.“

Wilhelm Beckmann, Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats, verwies auf die Notwendigkeit des Programms und die Besonderheit der Provinzial: „Mit „PNW Kunden-Perspektive“ starten wir nach „NW2018“ nun das nächste Strategieprogramm. Ich bin überzeugt, dass wir das schaffen, denn wir sind nicht irgendein Versicherer. Wir haben in der Vergangenheit gezeigt, dass wir vieles erreichen können, wenn wir an einem Strang ziehen. Wir als Betriebsräte wollen das Programm deshalb konstruktiv begleiten.“ ■

Zielgerichtet

Vernetzung, Abstimmung, Kommunikation – wie wichtig diese Faktoren für den Erfolg eines strategischen Konzernprogramms sind, hat sich bereits bei „NordWest 2018“ gezeigt. Auch das Nachfolgeprogramm „PNW Kunden-Perspektive“ trägt dem Rechnung – nicht nur im Namenzusatz „Wir begeistern gemeinsam“, sondern auch mit den neuen Handlungsfeldkoordinatoren. Sie unterstützen die handlungsfeldverantwortlichen Vorstände, sind Sparrings- und erste Ansprechpartner bei übergreifenden Fragestellungen. Der nordwester hat sie nach Aufgaben und Zielen ihrer Handlungsfelder befragt.

TEXT Merle Zeigerer FOTOS Thomas Klerx



Johanna Borsch-Schämann



Maren Rixen



Christopher Schulze Wintzler



Dr. Fabrice Gerdes



HANDLUNGSFELD A
KUNDENVERANKERUNG & -REPORTING
Johanna Borsch-Schämann
Finanzen und Risikomanagement

„Unser Ziel ist es, kundenrelevante Themen langfristig und über die Dauer des Programms hinaus im Konzern zu verankern sowie ein umfassendes Kundenmessungs- und -reportingsystem als zentrales Steuerungsinstrument aufzubauen. Auf Basis etwa einer eindeutigen Kundendefinition tragen wir maßgeblich dazu bei, unsere Datenqualität zu verbessern. So schaffen wir neue Steuerungsmöglichkeiten für die Fachbereiche. Durch die verbesserten analytischen und organisatorischen Grundlagen tragen wir zum gemeinsamen und nachhaltigen Perspektivwechsel bei.“ ■



HANDLUNGSFELD B
EINZIGARTIGES KUNDENERLEBNIS
Maren Rixen
Hauptabteilungsleiterin Service Finanzen

„Wir wollen einen unmittelbaren und nachhaltigen Perspektivwechsel an jedem Punkt schaffen, an dem Kunden Kontakt zu uns aufnehmen. Service und Leistungen werden noch mehr an der Welt und den Wünschen der Kunden ausgerichtet. Unser Blick ist umfassend: Vom ersten Kontakt – zum Beispiel in einer Agentur – bis hin zu jedem weiteren Kontakt bei uns im Innendienst. Dazu prüfen wir unsere Prozesse anhand von sogenannten Kundenreisen, die konsequent aus der Perspektive des Kunden schauen. Die Grundlagen dazu schaffen wir über Kunden- und Vertriebspartnerbefragungen.“ ■



HANDLUNGSFELD C
KUNDENLÖSUNGEN DER ZUKUNFT
Christopher Schulze Wintzler
Interne Beratung

„In unseren Projekten denken wir konsequent über unser bestehendes Leistungsspektrum hinaus, um Kundenlösungen der Zukunft zu gestalten, die die Lebenswelt neu und gebündelt denken. Dies betrifft etwa die Bereiche Wohnen, Mobilität oder Gesundheit. Das können sowohl alternative Versicherungsprodukte als auch versicherungsfremde Services sein – beides technologiegestützte Lösungen. Neue Denkweisen erfordern dabei neue Vorgehensweisen. Wir fragen uns also heute schon, was die Kunden morgen interessiert und was sie sich wünschen. Wir hingegen wünschen uns, dass durch den Perspektivwechsel unsere Kunden in uns mehr als nur einen Versicherer sehen.“ ■

HANDLUNGSFELD D
VERTRIEBSANLÄSSE AUS KUNDENSICHT
Dr. Fabrice Gerdes | Hauptabteilungsleiter
Vertriebsmanagement Ausschließlichkeit

„Schwerpunktmaßig befassen wir uns mit den Fragen wie wir neue Kunden für die PNW gewinnen, bestehende Kundenbeziehungen ausbauen und vermeiden, dass Kunden kündigen, beziehungsweise wie wir sie erneut von uns überzeugen und begeistern können. Wir setzen hier auf einen breiten Erfahrungsschatz auf und werden systematisch prüfen, welche Ansätze bei welchen Kunden bisher besonders erfolgreich waren und welche sich nicht bewährt haben. In enger Abstimmung mit Vertriebspartnern und Kunden werden wir außerdem neue Ansätze entwickeln, mit denen wir den neuen Erwartungen und neuen Kunden vor dem Hintergrund einer zunehmenden Vernetzung und Digitalisierung gerecht werden.“ ■



Sarah Denter



Stefan Dücker



Matthias Lüning



HANDLUNGSFELD E KUNDEN- UND VERTRIEBSANSPRACHE

Sarah Denter | Vorstandsstab

„Im Handlungsfeld E wollen wir die Rahmenbedingungen für Kundenbegeisterung bei der Provinzial NordWest schaffen. Unsere Marken, unsere Kommunikation und das entstehende Loyalitätsprogramm kommen direkt beim Kunden an. Wir schaffen positive Erlebnisse und tragen damit dazu bei, unsere Kunden zu begeistern. Auch unseren Vertriebspartnern möchten wir vor dem Hintergrund der veränderten Kundenanforderungen neue Anreize setzen. All dies wollen wir insbesondere durch eine direkte Einbindung von Kunden und potenziellen Kunden in unsere Projekte sowie einer konsequenten Ausrichtung an ihren Bedürfnissen erreichen.“ ■



HANDLUNGSFELD F KUNDEN-KULTUR

Stefan Dücker | Personal- und Organisationsentwicklung

„Das Handlungsfeld F ‚Kunden-Kultur‘ zielt darauf ab, unsere Unternehmenskultur zielgerichtet an den Kundenbedürfnissen auszurichten und die Organisation während der Entwicklung dabei professionell zu begleiten. Die Projekte werden dazu eng miteinander unter folgenden Leitthemen und Fragen verzahnt durchgeführt: Wo stehen wir und wie erreichen wir es, uns an den Kundenbedürfnissen auszurichten? Wie stellen wir eine adressatengerechte Kommunikation in Bezug auf die Kulturthemen sicher? Welche Kompetenzen brauchen wir dafür? Ganz wichtig dabei ist, dass wir uns von innen heraus gemeinsam als ein Konzern entwickeln.“ ■



HANDLUNGSFELD G KUNDEN- & VERTRIEBLSLÖSUNGEN IM SPEZIAL-, INDUSTRIE- & MAKLERGESCHÄFT

Matthias Lüning | Haftpflicht Industrie

„Wir wollen gezielt die spezifischen Bedürfnisse und konkreten Erwartungen unserer Kunden und Makler im industriellen und institutionellen Geschäft sowie die der Makler im Privatkunden- und Gewerbekundengeschäft in den Fokus nehmen und uns an ihnen ausrichten. Damit uns dies optimal gelingt, werden wir zunächst Kunden- und Maklerbefragungen durchführen und daraus Handlungsnotwendigkeiten ableiten. Für die Privatkunden- und Gewerbemakler sind schon gute Vorarbeiten geleistet worden, die es jetzt umzusetzen gilt. Ich freue mich darauf, die anstehenden wichtigen und spannenden, aber auch anspruchsvollen Aufgaben in unserem Handlungsfeld als Handlungsfeldkoordinator zu unterstützen.“ ■

Positionen

NEUES AUS DEM VORSTAND



Vorstandsspitze wiederbestellt | Dr. Wolfgang Breuer, Vorstandsvorsitzender des Provinzial NordWest Konzerns, und sein Stellvertreter, Dr. Ulrich Scholten sind von den Aufsichtsräten der Konzernunternehmen für weitere fünf Jahre in ihren Ämtern bestätigt worden.

Die Wiederbestellung erfolgte zum frühestmöglichen Zeitpunkt. „Der Aufsichtsrat würdigt damit die erfolgreiche Arbeit der vergangenen Jahre. Außerdem möchten wir ein klares Zeichen für Kontinuität setzen“, erläutert Prof. Dr. Liane Buchholz, Aufsichtsratsvorsitzende der Provinzial NordWest Holding AG.

Dr. Breuer und Dr. Scholten waren 2015 zur Provinzial NordWest gekommen. Dr. Ulrich Scholten verantwortet seit April 2015 als Chief Financial Officer (CFO) die Finanzen und das Risikomanagement der zweitgrößten öffentlichen Versicherungsgruppe. Dr. Wolfgang Breuer hat seit Juni 2015

neben dem Vorstandsvorsitz auch die Position des Arbeitsdirektors inne.

Prof. Dr. Liane Buchholz zur Wiederwahl: „Die Provinzial NordWest hat sich in einem schwierigen Marktumfeld exzellent entwickelt. Hierfür bildete das 2016 gestartete Programm ‚NordWest 2018‘ den strategischen Rahmen. Wolfgang Breuer und Ulrich Scholten haben großen Anteil an der erfolgreichen Neuaufstellung. Ich freue mich daher sehr, dass sie bereit sind, auch in den nächsten Jahren Verantwortung zu übernehmen.“

Breuer und Scholten bedankten sich für das große Vertrauen und die gute Zusammenarbeit: „Die Arbeit der vergangenen Jahre war nicht nur erfolgreich, sie hat vor allem auch Spaß gemacht. Die Projekte, die wir zusammen mit unseren Beschäftigten und unseren Vertriebspartnern erfolgreich umsetzen konnten, haben eindrucksvoll gezeigt, dass wir gemeinsam viel erreichen können.“ ■ -red- FOTOS teamfoto MARQUARDT

Neuer Vertriebsvorstand bestellt | Die Aufsichtsräte des Provinzial NordWest Konzerns haben Dr. Markus Hofmann zum neuen Vertriebsvorstand bestellt. Hofmann wird seine Tätigkeit mit Wirkung zum 01.01.2020 aufnehmen.

Der 1965 in Schwäbisch Gmünd geborene Markus Hofmann ist bereits seit über 20 Jahren in der Assekuranz tätig. Von 2001 bis 2012 arbeitete der promovierte Dipl.-Chemiker für den Axa Konzern in Köln, zuletzt als Vorstandsmitglied. 2013 wechselte er zur Allianz Versicherung AG in München – ebenfalls in den Vorstand. Ende 2016 ging Markus Hofmann in die Vorstandsvorantwortung bei der ERGO Deutschland AG, wo er das Komposit-Geschäft steuerte. Als Vorstandsmitglied der ERGO Versicherung AG war er zuletzt für den Maklervertrieb verantwortlich. Die Aufsichtsratsvorsitzende der Provinzial NordWest Holding



AG, Prof. Dr. Liane Buchholz, begrüßte die Bestellung ausdrücklich: „Wir freuen uns sehr, dass wir mit Dr. Markus Hofmann einen ausgewiesenen Versicherungsfachmann mit einer langjährigen Expertise in der Assekuranz für den Provinzial NordWest Konzern gewonnen haben. Die Provinzial NordWest ist vertriebsstark. Dennoch erhoffen wir uns neue Impulse, um die Marktposition weiter auszubauen.“

Dr. Markus Hofmann freut sich auf die bevorstehenden Aufgaben: „Zusammen mit den Beschäftigten des Unternehmens und den Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern werden wir uns weiter in einem bewegten Markt behaupten müssen. Der Provinzial NordWest Konzern ist schlagkräftig und substanzstark genug, seine Position als zweitgrößte öffentliche Versicherungsgruppe weiter auszubauen. Daran werde ich intensiv mitarbeiten.“ ■ -red- FOTO Ergo

Mit dem Blick des Kunden

WAS IST IN IHREM LEBEN WICHTIG?

Schutzenelkompass 2.0 – die neue Beratungsphilosophie für den Ausschließlichkeitsvertrieb steht jetzt auch digital zur Verfügung. Nach der Präsentation auf verschiedenen Vertriebsveranstaltungen konnten jetzt die Innendienstmitarbeiterinnen und Mitarbeiter die neue Beratungswelt live kennenlernen.

Das eigene Auto ist meist optimal abgesichert, aber wie sieht es mit der eigenen Arbeitskraft aus? „Mit der neuen, seit Mitte Mai auch digital verfügbaren Beratungsstrecke „Einkommen sichern“ zeigt der Schutzenelkompass (SEK) 2.0 eindrucksvoll auf, wie es zum Beispiel um die Absicherung der eigenen Arbeitskraft und damit auch die Existenzsicherung bestellt ist“, erläutert Christoph Bauschke, technischer Projektleiter SEK 2.0. Er stand mit dem fachlichen Projektleiter Björn Krüger den vielen interessierten Kolleginnen

und Kollegen für alle Fragen rund um den Schutzenelkompass zur Verfügung. Unterstützt wurden sie in Münster durch die Projektmitglieder Alexander Ohrt und Marcel Frimark; in Kiel waren Dennis Bauer und Till Behrendt mit an Bord.

Vom Produktverkäufer zum Konzeptverkäufer – unter diesem Motto stellt der Schutzenelkompass die Beratung nach Themenfeldern in den Vordergrund. Im Bedarfscheck wird mit acht Fragen die persönliche Lebenssituation des Kunden erfasst. Auch ganz persönliche Wünsche und Themenbereiche (wie zum Beispiel Hobbys oder die Haustiere) können in den Beratungsprozess eingebracht werden. Dabei kann der Kunde, falls gewünscht, eigenständig per Tablet die Vorgaben zu seiner persönlichen Situation anklicken. Der SEK 2.0 und das Agentursystem Prolive sind über verschiedene IT-Schnittstellen miteinander verbunden. „So werden die bereits vorhandenen Provinzial Verträge in den Bedarfscheck integriert. Auch Fremdverträge können in die Bedarfsanalyse eingebracht werden“, erläutert Björn Krüger. Im Beratungskit erhält der Kunde dann einen Überblick über seinen persönlichen Absicherungsstand.

In den drei Risikobereichen Existenz sichern, Eigentum schützen und Zukunft planen wird sehr übersichtlich der jeweilige Absicherungsgrad angezeigt. „Da kann ich mit einem Blick erkennen, wo meine Familie und ich stehen“, „Mit dem Schutzenelkompass macht es richtig Spaß, sich mit dem Thema Absicherung zu beschäftigen“, so einige Mitarbeiter-Kommentare bei der Vorstellung in Münster und Kiel. Das Projektteam freute sich auch über die vielen konstruktiven Vorschläge, die von Seiten der Kolleginnen und Kollegen eingebracht wurden. „Die nehmen wir gerne für die weitere Projektarbeit mit“, erklärt Christoph Bauschke. ■ TEXT Annette Bäcker FOTOS Thomas Klerx (re.)



DER SCHUTZENELKOMPASS 2.0

- ◆ Der Schutzenelkompass 2.0 ist die neue Beratungsphilosophie für die Agenturen des Ausschließlichkeitsvertriebs. Die Software ist ganzheitlich ausgerichtet und hat die persönliche Lebenssituation der Kundinnen und Kunden im Blick. Mit einer modernen, emotionalen Bildsprache sind die Beratungsstrecken sehr intuitiv gestaltet. Persönliche Wünsche der Kunden können im Beratungscheck unkompliziert ergänzt werden.
- ◆ Die bisherigen Beratungsstrecken in Papierformat zu den Themenfeldern **Haus und Wohnen**, **Einkommen sichern** und **Rund um meine Zukunft** wurden in enger Abstimmung mit den Vertriebspartnern entwickelt. Seit Mitte Mai steht mit Einkommen sichern die erste Strecke auch digital zur Nutzung auf Laptops und Tablets zur Verfügung.
- ◆ Der Schutzenelkompass 2.0 ist ein gemeinsames Projekt von Vertrieb und IT. Ein 10-köpfiges Kernteam entwickelt aktuell unter dem Dach der Digitalisierungsinitiative PNWnext die Beratungswelt kontinuierlich weiter. So ist zum Beispiel für die Zukunft eine Integration ins Kundenportal geplant.



PROJEKTLEITER BJÖRN KRÜGER
Vertriebskonzeption Ausschließlichkeit

„Mit dem Schutzenkompass 2.0 holen wir unsere Kunden direkt in ihrer ganz persönlichen Lebenssituation ab. Unter der Fragestellung ‚Was ist Ihnen wichtig in Ihrem Leben?‘ leitet der Berater durch den Prozess. Der Schutzenkompass fördert die Kundenbindung und die Anbündelung von weiteren Verträgen.“



PROJEKTLEITER CHRISTOPH BAUSCHKE
IT/ITK Koordination Vertrieb Außendienst

„Der Schutzenkompass 2.0 ist einfach und intuitiv. Vom Profi bis zum Auszubildenden kann jeder die Software anwenden und die Beratung mit den verschiedenen Modulen selbst gestalten. Das Beratungscockpit zeigt eindrucksvoll, wie der Kunde im jeweiligen Themenfeld abgesichert ist und wo Handlungsbedarf besteht.“





„Wir sind voll auf Kurs“

Eine deutliche Steigerung der Beitragseinnahmen, im Neugeschäft weit über dem Markt: Die im Mai veröffentlichten Geschäftszahlen der Provinzial NordWest Lebensversicherung (PNWL) für 2018 können sich wahrlich sehen lassen. Mit hoher Schlagzahl geht es weiter. Auch, was neue Produkte angeht. Im Gespräch mit dem nordwester äußert sich **Leben-Vorstand Frank Neuroth** zur Strategie der PNWL und zu aktuellen Entwicklungen in der Altersvorsorge.

INTERVIEW Heiko Wischer FOTO teamfoto MARQUARDT

Im vergangenen Jahr sprachen Sie davon, dass es im Produktpotfolio der Provinzial NordWest Lebensversicherung noch Lücken gebe, die es innerhalb von zwei Jahren zu schließen gelte. Sind Sie mit den erreichten Zwischenergebnissen zufrieden? **Frank Neuroth:** Ja, auf jeden Fall. Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und sind voll auf Kurs, was die Umsetzung angeht. Zum einen, was unser Portfolio im Hinblick auf die Absicherung biometrischer Risiken, die Risiko- und Todesfallabsicherung und die Berufsunfähigkeit betrifft. Zum anderen in Bezug auf die sofort beginnenden Renten, deren Bedeutung für unseren geschäftlichen Erfolg vor dem Hintergrund des demografischen Wandels weiter steigt. Im Gegensatz zum Geschäft gegen laufende Beitragzahlung ist

im Einmalbeitragsgeschäft mit Zuwachsraten zu rechnen. Die geburtenstarken Jahrgänge – die Baby-Boomer – gehen nach und nach in den Ruhestand, darunter sind viele wohlhabende Kunden, die ihr erspartes Vermögen sichern und/oder für die nachfolgende Generation vernünftig anlegen wollen. Bisherige Sparformen entwickeln sich also hin zum, auch wenn es hart klingen mag, „Entsparen“. Hier bieten wir mit dem GenerationenDepot Invest ein Produkt an, das sehr gut angenommen wird und gleichzeitig profitabel ist. Diese fondsgebundene Lebensversicherung eignet sich mit ihren individuellen Gestaltungsmöglichkeiten hervorragend zur Vermögensanlage und -übertragung.



„Die Entscheidung, auf kapitalmarktnahe Produkte zu setzen, zahlt sich aus. Wir verdienen mit unseren Produkten dank unserer professionellen Steuerung gutes Geld – ungeachtet der Niedrigzins-Ära und eines insgesamt volatiler werdenden Marktes.“

Frisch an den Start gegangen ist die digitale Berufsunfähigkeitsversicherung. Welche Bedeutung messen Sie dieser Produkteinführung bei? **Frank Neuroth:** Die digitale BUZ hat eine überragende vertriebsstrategische Bedeutung, da wir uns mit solchen Verkaufsansätzen im Sparkassenvertrieb vom reinen Produktlieferanten weiterentwickeln und den Vertrieb aktiv bewirken. Es geht nicht nur darum, dass hier ausschließlich digital und für onlineaffine Kunden ohne Papier gearbeitet wird. Es geht darum, kampagnenfähiger als bisher zu werden und unseren Vertriebspartnern neue Möglichkeiten an die Hand zu geben, die Kunden anzusprechen, um dann verzahnt online und stationär zu beraten, also hybrid. Hier gibt es in den Sparkassen, aber auch für unsere Ausschließlichkeitsorganisation viele neue Möglichkeiten, neue Kunden zu gewinnen und weitere Potenziale zu heben. In diesem Zusammenhang sei auch die ab diesem September ebenfalls erstmals angebotene modulare BU erwähnt, die sich sehr gut auf individuelle Kundenbedürfnisse zuschnitten lässt. Insgesamt erhoffen wir uns von der Einführung der neuen Produkte starke Impulse, um die wichtige junge Zielgruppe zu gewinnen und dem demografisch bedingten Kundenrückgang entgegenzuwirken. In eine ähnliche Richtung geht der gerade frisch auf den Markt gebrachte und sehr wettbewerbsfähige Baufinanzschutz für die Absicherung von Immobiliendarlehen (siehe auch Seite 42).

Welche Trends sehen Sie für die nahe Zukunft in der Branche und wie geht die PNWL damit um? **Frank Neuroth:** Wir haben uns darauf eingestellt, dass es absehbar keine Änderung der Zinspolitik geben wird und die Lebensversicherungsbranche dauerhaft mit den Bedingungen des Niedrigzinses klarkommen muss. Wir

haben daher unser Geschäftsmodell erfolgreich neu ausgerichtet. Die Entscheidung, auf kapitalmarktnahe Produkte zu setzen, zahlt sich aus. Wir verdienen mit unseren Produkten dank unserer professionellen Steuerung gutes Geld – ungeachtet der Niedrigzins-Ära und eines insgesamt volatiler werdenden Marktes. Die PNWL ist mit wettbewerbsfähigen und zielgruppenspezifischen Produkten und mit unserem Partner Deka sehr gut aufgestellt.

In der Politik aber auch in den Medien werden unaufhörlich neue Rentenmodelle – auch kontrovers – diskutiert, unter Labeln wie Deutschland-Rente, Bürgerfonds oder Extra-Rente. Die Riester-Rente gerät auch immer wieder in die Kritik. Eine unübersichtliche Gemengelage. Welche Schlussfolgerungen ziehen Sie daraus beziehungsweise sollte die Versicherungswirtschaft daraus ziehen? **Frank Neuroth:** Die Versicherungswirtschaft wird sich den Forderungen nach einem neuen Basisprodukt nicht verschließen.

Innerhalb des GDV diskutieren wir tragfähige Modelle. Grundsätzlich gilt aber auch: Die Riester-Rente ist besser als ihr Ruf und die Provinzial NordWest Lebensversicherung tut gut daran, weiterhin ein umfassendes und attraktives Riester-Angebot vorzuhalten, das unserem öffentlichen Auftrag gerecht wird. Denn ohne zusätzliche private Altersvorsorge wird es den Menschen in der Regel nicht gelingen, ihren Lebensstandard im Ruhestand zu halten. Dafür ist Riester – auch aufgrund der staatlichen Förderung – weiterhin eine wichtige Säule. ■



„Die PNWL ist mit wettbewerbsfähigen und zielgruppenspezifischen Produkten sehr gut aufgestellt.“

ZukunftsRaum

„Wie arbeiten wir im Büro der Zukunft? Agile Organisationsgestaltung für digitale Zeiten“ – unter diesem Titel hatte das Berufsbildungswerk SH e.V. (BWV) am 11. Juni zu einem Vortrag des Wirtschaftswissenschaftlers Prof. Dr. Martin Klaffke in die Provinzial Nord Brandkasse eingeladen. „Wir freuen uns sehr, dass wir mit Prof. Klaffke einen Experten gewinnen konnten und sind gespannt auf neue Erkenntnisse und Impulse besonders auch für uns als Provinzial“, sagte Lutz Schlünen, Abteilungsleiter Personal- und Organisationsentwicklung und Geschäftsführer des BWV. Im Anschluss beantwortete Prof. Klaffke noch drei Fragen exklusiv für den nordwester.

INTERVIEW & FOTO Milena Göde





Lutz Schlünen (li.) mit Prof. Dr. Martin Klaffke.

Warum ist eine agile Organisationsstruktur von Vorteil?

Prof. Dr. Martin Klaffke: „Agilität verlangt Zusammenarbeit und Austausch. Nur so kann man das Wissen aller Beschäftigten bestmöglich nutzen und zum Beispiel neue Produkte schneller an den Markt bringen. Menschen schreiben jedoch eher eine E-Mail, als dass sie mehr als 20 Meter laufen, um Kollegen zu treffen. Man muss also räumliche Distanz abbauen sowie Zusammenarbeit und Nähe durch offene Raumgestaltung im Büro unterstützen. Auf diese Weise wird das Büro zum Kommunikationsinstrument und wichtigem Wertschöpfungsfaktor.“

Apropos Zukunft: Spielt dieses Umdenken besonders in der Versicherungswirtschaft eine Rolle in der Nachwuchsgewinnung? Prof. Dr. Martin Klaffke: „Aus der letzten McDonald's Ausbildungsstudie geht hervor, dass gerade die Banken- und Versicherungsbranche bei jungen Menschen als weniger attraktiv gilt als in den Jahren zuvor. Wenn ein Unternehmen weiter erfolgreich sein will, reicht es nicht, neue Möbel anzuschaffen oder einen Tischkicker aufzustellen. Aber es kann Berufsbilder entstauben, unter Effektivitäts- und Effizienzgesichtspunkten innovative Bürodesigns gestalten und partizipative Formen von Führung und Zusammenarbeit leben, die gerade von den jüngeren Generationen eingefordert werden. Indem Arbeitgeber offene, aber auch vielfältige und flexible Bürolandschaften schaffen, ermöglichen sie es allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, ihr Potenzial frei zu entfalten.“ ■

Das Büro der Zukunft – Auf welche Faktoren kommt es an und was gilt es zu beachten? **Prof. Dr. Martin Klaffke:** „Aufgabe, Raum, Technologie sowie Führung und Zusammenarbeit – diese Elemente müssen bei der innovativen Bürogestaltung vor dem Hintergrund der Unternehmenskultur in Einklang gebracht werden. Von der Tätigkeit ausgehend ist zu überlegen, wie und in welchen Räumlichkeiten diese am besten umgesetzt werden kann. Dabei ist es notwendig, eine Vielfalt an Arbeitsplätzen anzubieten, an denen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dann frei für sich entscheiden können, welcher sich am besten für ihre aktuelle Aufgabe eignet. Das setzt natürlich auch veränderte Formen von Führung und Zusammenarbeit voraus und benötigt als Grundvoraussetzung eine zeitgemäße technische Ausstattung für mobiles Arbeiten.“

CUBE – EINSTIEG IN EIN NEUES RAUMKONZEPT

Ein modernes Raumkonzept, das mehr Möglichkeiten als bisher für kreatives und agiles Arbeiten eröffnet: Diesem Ziel dient die Einrichtung von sogenannten Cubes. Eingerichtet wurde der erste der innovativen Besprechungsräume in der Hauptverwaltung in Kiel im Großraumbüro des Vertragsservice Privatkunden im Erdgeschoss. Das neue Raumkonzept lässt aus wandlungsfähigen Modulen Raum für Besprechungen und spontane Begegnungen entstehen. Hierbei wird komplett auf Technik verzichtet: Weder Computer noch Telefone sind zu finden. Er soll lediglich als Besprechungsraum genutzt werden. Mit einem Whiteboard sowie rollbaren Tischen kann innerhalb des Besprechungsraums flexibel gearbeitet werden. Der Raum kann durch eine am Besprechungsraum angehängte Liste reserviert werden. So soll ermöglicht werden, dass der Cube für spontane Besprechungen schnell zur Verfügung steht. Die Raumnutzung ist derzeit in der Erprobungsphase. Nach erfolgreicher Testphase werden bei Bedarf weitere Räume im gesamten Konzern eingerichtet. ■ **TEXT & FOTO** -red-





Multiplikatoren gefragt

Meet-the-expert erleichtert digitales Arbeiten. | Im Zuge der Digitalisierung wird auch das digitale Arbeiten immer bedeutender. Genau hier setzt die Weiterbildungsmaßnahme meet-the-expert an. Dabei werden die eigenen Mitarbeiter zu Multiplikatoren ausgebildet und geben ihr Wissen anschließend in Schulungen an die Kollegen weiter. Die Provinzial verfolgt damit das Ziel, die standortübergreifende Arbeit durch technische Mittel auszuweiten.

Mit Videokonferenzen, Webkonferenzen, internem Chat und einem Informationsportal werden bereits verschiedene Kommunikationsinstrumente für die Zusammenarbeit im gesamten Konzern genutzt. Um den Kollegen Berührungsängste zu nehmen, werden Mitarbeiter zu Multiplikatoren ausgebildet, die im Anschluss für interne Schulungen von den Abteilungen gebucht werden können. Die Idee zum Konzept kam aufgrund der großen Nachfrage: „Wir haben gemerkt, dass das Interesse an den technischen Mitteln bei den Mitarbeitern vorhanden ist und der Handlungsbedarf aufgrund der Digitalisierung größer wird“, erklärt Konzept-Leiter und Organisator Thomas Burgmaier.

Das ist das Konzept von meet-the-expert: Die Weiterbildungs-Maßnahme zielt darauf ab, dass aus allen Ressorts Multiplikatoren ausgebildet werden, da sie den Arbeitsbereich kennen und die Sprache ihrer Kollegen sprechen. Derzeit gibt es insgesamt vier Themen-Blöcke, die von Experten

betreut werden. Diese führen für die künftigen Multiplikatoren ein Qualifikationsprogramm durch. Der Lernprozess setzt sich aus einer Kombination aus E-Learning und Präsenzveranstaltungen zusammen. Zunächst erfolgt das Lernen in Kleingruppen, wobei das selbstständige Ausprobieren und der Austausch im Multiplikatoren-Pool im Fokus steht.

„Dabei sind Fehler sogar gerne gesehen, so lernen wir alle am meisten. Genau das sollen unsere Multiplikatoren auch an die Kollegen weitergeben und sie zum Ausprobieren ermutigen“, so Thomas Burgmaier. Charakteristisch für meet-the-expert ist, dass jeder jeden unterstützt, denn es gilt die Prämisse: „Ich muss nicht alles wissen und erklären können, aber ich weiß, wer mir helfen kann.“ Somit ist das Konzept ein Gewinn für das ganze Unternehmen. Nicht nur die Multiplikatoren profitieren davon, denn gemeinsam werden die eigenen Kollegen und auch Führungskräfte unterstützt und geschult. ■



.....DIRK KOSSOW

Was war bislang Ihr größter Erfolg bei meet-the-expert? „Die zweite Schulung war mein persönliches Highlight. Nach leichten Startschwierigkeiten und kleinen Texthängern lief es sehr rund. Da wir nur eine kleine Runde waren, konnte vieles ausprobiert werden. So gab es auch echte ‚Aha-Erlebnisse‘, die in einer größeren Runde vielleicht untergegangen wären. Auch die erste Schulung war lehrreich. Ich habe sie zusammen mit meinem Kollegen Tobias Rieger gemacht, der ebenfalls Multiplikator ist. So eine Tandemschulung erleichtert vieles. Wenn ich mal nicht weiterwusste, hat er übernommen und ich konnte einen neuen Einstiegspunkt finden.“

Was zeichnet das Konzept in Ihren Augen aus? „Meet-the-expert senkt die Hemmschwelle für die Kollegen, die keine Erfahrungen mit den IT-Tools haben. Für sie ist es deutlich einfacher, auf einen Kollegen zuzugehen und sich fehlende Informationen zu holen. Wir Multiplikatoren erklären die digitale Technik mit unseren eigenen Worten und sprechen aus Erfahrung.“

Was geben Sie Ihren Kollegen mit auf den Weg? „Einfach mal machen. Nehmt einen Kollegen mit und fragt zum Beispiel in der eigenen Abteilung ob ihr die Schulung dort mal testen könnt. Auf dem Weg zu meiner ersten Schulung bin ich mit jedem Schritt nervöser geworden, aber man wächst mit seinen Aufgaben.“ ■



„Mit ‚meet the expert‘ kann jede Abteilung die digitalen Arbeitstechniken kennenlernen.“

[Thomas Burgmaier]



.....RONJA ERNST

Wie kam es dazu, dass Sie bei meet-the-expert mitgemacht haben? „Ich war vorher bereits Multiplikatorin für das Kundenportal und wusste, was bei der Rolle eines technischen Multiplikators auf mich zukommt. Als dann Teilnehmer für meet-the-expert gesucht wurden, hat mich meine Chefin gefragt, ob ich Lust habe mitzumachen. Ich bin von dem Konzept sehr überzeugt, deshalb habe ich zugestimmt.“

Was zeichnet das meet-the-expert-Konzept in Ihren Augen aus? „Die Teilnehmer kommen aus den verschiedensten Bereichen des Unternehmens. Dadurch können wir uns im Team auf Fragen aus allen Ressorts vorbereiten. Zudem finde ich es super, dass die Schulungen auf Augenhöhe – also von Mitarbeitern für Mitarbeiter – durchgeführt werden. Schließlich mussten wir uns die Tools am Anfang auch selbst aneignen.“

Wie werden die Schulungen und die IT-Tools von den Mitarbeitern angenommen? „Anfangs konnte ich es schwer einschätzen, doch während der Schulungen habe ich gemerkt, dass die Kollegen sehr interessiert an den Tools sind. Auch außerhalb der Schulungen erreichen mich einige Fragen, wodurch ich sehe, dass sich die Mitarbeiter damit beschäftigen. Trotzdem gibt es bei der Anzahl der durchgeführten Schulungen noch Potenzial nach oben.“ ■

TEXT Lena Lutterbeck FOTOS Heinz Wulf (o. li.); Thomas Klerx (o. re.)





Versicherung, für
Menschen gemacht



„Und dann ist da jemand, der
mir hilft – ohne Wenn und Aber.“

Immer da, immer nah.

PROVINZIAL
Die Versicherung der  Sparkassen

Ohne Wenn und Aber

Im Mittelpunkt – unsere Kunden: Die neue Imagekampagne für die Provinzial | „Unsere regionalen Marken rücken näher an die Kundenbedürfnisse heran. So werden wir zum Mittelpunkt unserer Kunden“, sagt Norbert Wessels, Abteilungsleiter Strategisches Marketing. Und das zeigt sich auch in der frischen Handschrift der neuen Imagekampagne der Provinzial. Sie ist bereits seit Mitte Juni mit neuen Motiven werblich in Erscheinung getreten. Die Imagekampagne in Nord und West findet in einem breit angelegten Media-Mix statt. Dieser umfasst Bewegtbild, Großflächen, Social Media und digitale Medien.

Norbert Wessels und sein Team mit Ursula Heuer, Friederike Pusnik, Birte Carow und Lars Mrongowius sind für die Planung und Steuerung der Kampagne verantwortlich. Das Team betont: „Wir nehmen mit der neuen Imagekampagne in Nord und West keine Änderung an unserem Corporate Design vor, sondern erweitern es ausschließlich für die diesjährigen Kampagnen.“

Die Kampagne arbeitet mit drei Kunden- und einem Schutzengelmotiv. Persönliche Erwartungen der Kunden werden in der Kampagne in Momente und Geschichten „verpackt“: „Ich brauche jemanden, dem ich blind vertrauen kann, jemanden, der schnell alles wieder in Ordnung bringt“, „Und dann ist da jemand, der mir hilft, ohne Wenn und Aber“ oder „Ich habe jemanden, der nicht lange fragt, sondern einfach macht.“

Der Gedanke dahinter: Die unterschiedlichen Wünsche und Ziele des Kunden rücken ins Zentrum der Kampagne. Kleine und große Sorgen, konkrete und diffuse Ängste, die Erwartung, dass, wenn etwas passiert, es schnell wieder in Ordnung gebracht werden soll.

„Unsere Botschaft ist: Wir sehen und hören hin“, so Norbert Wessels. „Wir wissen genau, was unsere Kunden erwarten. Weil wir sie noch mehr als bisher in den Mittelpunkt rücken.“ So werden Erwartungen formuliert, die man nur an diejenigen stellt, die einem sehr nahestehen: Familie, Freunde. Einem Schutzengel eben. ■

TEXT Heiko Wischer



„Nur wer den Menschen sieht, kann Versicherung weiterdenken – Versicherung für Menschen gemacht“:
Mit diesem Versprechen steht der Schutzengel, steht die Provinzial zuverlässig an der Seite der Kunden.



Birte Carow (li.) und Friederike Pusnik gehören zum Team von Norbert Wessels, das für die Planung und Steuerung der Imagekampagne verantwortlich ist. FOTO Marilena Schmitz



Immer gut beraten

In den Beratungszentren in Kiel und Münster können sich die Konzernmitarbeiterinnen und -mitarbeiter zu ihren Versicherungen beraten lassen. Seit der Neuaustrichtung der beiden Hauptabteilungen „Vertragsservice Privatkunden“, haben die Abteilungsleiter und Mitarbeiter der Beratungszentren in den vergangenen Monaten mit viel Engagement eine konzerneinheitliche Aufstellung erarbeitet.

Eine der ersten Änderungen bei der Neuaustrichtung war die einheitliche Benennung in „Beratungszentrum“ an beiden Standorten. Ende letzten Jahres trafen sich die Teams der beiden Standorte mit ihren Führungskräften in Hamburg. Claudia Lenz, Abteilungsleiterin Beratungszentrum West: „Es war eine perfekte Möglichkeit die Kollegen des anderen Standorts kennenzulernen. Die Vorstellung der Teams erfolgte auf Kieler Seite mit einem unterhaltsamen Film. Die Münsteraner Kollegen stellten sich mit einer selbst entwickelten Story-Collage vor. Damit wurde das Treffen aufgelockert und eine angenehme Atmosphäre geschaffen.“ Im Anschluss wurden die standorttypischen Prozesse vorgestellt und abgeglichen, um ein Verständnis zu erlangen, wie der andere Standort aufgebaut und strukturiert ist.

„Wichtig ist uns bei der Neuaustrichtung, dass wir überlegen, wo wir Synergien nutzen können und uns dort angleichen, wo es Sinn macht. Selbstverständlich bleibt der Anspruch bestehen, die Kollegen in hoher Qualität umfassend zu ihren Provinzial Verträgen zu beraten“, erläutert Arne Thomas, Abteilungsleiter Beratungszentrum Nord. „Wir möchten dabei noch stärker aktiv auf die Mitarbeiter zugehen und sie nicht nur punktuell, sondern rundum beraten. So haben wir beispielweise die Beratungsaktion für die Mitarbeiter zum neuen Unfall-Produkt gemeinsam geplant und aufbereitet. Durch die Vereinheitlichung können wir



Die Kollegen aus den Beratungszentren sind an beiden Standorten telefonisch sowie persönlich erreichbar und stehen bei Versicherungsfragen zur Seite.

BERATUNGZENTRUM WEST

Telefon	-9960
E-Mail	beratungszentrum-west@provinzial.de
Öffnungszeiten	
Mo bis Do	08.00-16.30 Uhr
Fr	08.00-15.30 Uhr

BERATUNGZENTRUM NORD

Telefon	-629960
E-Mail	beratungszentrum-nord@provinzial.de
Öffnungszeiten	
Mo Di Do	08.00-16.30 Uhr
Mi Fr	08.00-13.00 Uhr

künftig Beratungsaktionen konzernweit mit weniger Aufwand ermöglichen und aus den gemeinsamen Erfahrungen lernen“, so Arne Thomas weiter.

Aktuell werden die technischen Grundlagen geschaffen, dass in beiden Beratungszentren mit den Außendienstsystemen der Provinzial gearbeitet werden kann. Außerdem können sich die Mitarbeiter der Beratungszentren ab Juli für Hospitationen am anderen Standort melden, um die Arbeit der Kollegen kennenzulernen. „Uns allen ist bewusst, dass man nicht von einem Tag auf den anderen einen Schalter umlegen kann und die Neuaustrichtung steht – aber ich bin davon überzeugt, dass wir auf einem guten Weg sind und so einen möglichst hohen Benefit für unsere Kunden, in diesem Fall unsere Kollegen an beiden Standorten, erzeugen“, ergänzt Claudia Lenz.

Die Mitarbeiter der Beratungszentren stehen allen Mitarbeitern des Provinzial Konzerns für Beratungen zu Neuverträgen, Neuordnungen und anderen Anliegen als Ansprechpartner zu folgenden Sparten zur Verfügung:

- **Kraftfahrtversicherung**
- **Haftpflichtversicherung**
- **Gebäude-/Hausratversicherung**
- **Unfallversicherung**
- **Auslandsreisekranken-/Reiserücktrittsversicherung**
- **Mopedversicherung**

Zu Fragen im Lebensversicherungsbereich stehen die Kollegen aus den Leben-Fachbereichen telefonisch und persönlich für Rückfragen zur Verfügung. Fragen zu Rechtsschutzversicherungen können in Münster im Beratungszentrum geklärt werden und in Kiel über eine telefonische Beratung durch den Rechtsschutz-Fachbereich. ■

TEXT Jennifer Krüger FOTOS Pat Scheidemann & Thomas Klerx

Beratungszentrum Nord: Andrea Taube (v.l.), Arne Thomas (AL), Inga Hultberg, Kerstin Lemke, Katja Naujokat, Yasemin Gülcü, Manuela Hartel, Marie Pollex, Janina Lill, Beke Kröger, Miriam Wenn, Jannik Drews und Mandy Braun.



Beratungszentrum West: Christian Lorenz (hintere Reihe, v.l.), Sebastian Speier, Ralf Rotermund, Cornelia Brocks, Philipp Büscher, Maria Grüter, Pia Roters, Caroline Lüke, Marco Krane, Barbara Fellermann, Ralf Seller, Claudia Lenz, Andre Brüning (vordere Reihe, v.l.), Katharina Peuntner, Tim Billik. (Es fehlen Ulrike Schlingmann und Karin Klein. Tim Billik und Andre Brüning sind inzwischen nicht mehr für das Beratungszentrum West tätig.)



Blickpunkt Informationssicherheit

Kundendaten und das damit durch unsere Kunden in unsere Informationssicherheit und Zuverlässigkeit entgegengebrachte Vertrauen sind ein sehr hohes Gut. Das Thema Informationssicherheit nimmt daher bei der Provinzial NordWest seit vielen Jahren einen besonders hohen Stellenwert ein. Der Konzern hat sich aktuell einem umfassenden Audit unterzogen und nach der ISO 27001 zertifizieren lassen.

Der Provinzial NordWest Konzern gehört im Bereich der Finanzdienstleister zu den „kritischen Infrastrukturen“ in Deutschland. Dies resultiert daraus, dass die Provinzial zur „Versorgungssicherheit der Bevölkerung“ beiträgt und insbesondere im Bereich Komposit eine vorgegebene Anzahl von Leistungsfällen im Jahr erreicht. „Damit gelten von Seiten des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) für uns besondere Anforderungen“, erläutert Dirk Werner, Abteilungsleiter Informationssicherheit/Notfallmanagement. „Wir unterliegen auch einer aktiven Nachweispflicht, die zum Beispiel über ein Audit im Rahmen einer ISO 27001 Zertifizierung erbracht werden kann.“

Die internationale Norm ISO/IEC 27001 beinhaltet weitreichende Anforderungen an ein Informationssicherheits-Managementsystem in einem Unternehmen. „Die Norm adressiert notwendige Sicherheitsmechanismen sowie die Fähigkeit zur Erkennung, Beurteilung und Behandlung von Informationssicherheitsrisiken“, erläutert Peter Bergner aus dem Bereich Informationssicherheit/Notfallmanagement. „Dabei geht es nicht ausschließlich um IT-Sicherheit. Auch der sensible Umgang mit Informationen im Arbeitsalltag und im Rahmen bestehender Unternehmensprozesse sowie die Gewährleistung von Informationssicherheit im Zusammenspiel mit Dienstleistern spielen eine sehr wichtige Rolle.“

Die Abteilung Informationssicherheit/Notfallmanagement ist neu aufgestellt. Markus Sprenger, Peter Bergner, Martin Grewe und Dirk Werner freuen sich über die erfolgreiche Zertifizierung. Nicht auf dem Foto sind Nicola Hormann, Oliver Kühl und Ralf Buchroth.



Im Provinzial NordWest Konzern finden bereits seit mehreren Jahren Aktivitäten zur Informationssicherheit statt. Im vergangenen Jahr wurde die Abteilung Informationssicherheit personell verstärkt, mit dem Notfallmanagement zusammengeführt und an den neuesten Anforderungen ausgerichtet. Die Bündelung von Informationssicherheit und Notfallmanagement war ein sehr wertvoller Schritt, da aktuelle Anforderungen des BSI nicht nur Informationssicherheit, sondern insbesondere auch Versorgungssicherheit und damit Resilienz und Notfallfähigkeit adressieren.

„Mit den Konzernprogrammen und Projekten sowie den Digitalisierungsinitiativen, wie zum Beispiel PNWnext, arbeiten wir seit langem sehr eng zusammen“, erklärt Peter Bergner. Im Intranet gibt es einen eigenen Bereich zum Thema Informationssicherheit. Aktuell wurde für alle Beschäftigten des Konzerns ein verpflichtendes web-based Training zum sicherheitsgerechten Verhalten am Arbeitsplatz umgesetzt.

„Das aktuelle Erreichen der ISO 27001 Zertifizierung wurde seit dem letzten Jahr intensiv vorbereitet. Es war eine Gemeinschaftsleistung, an der insgesamt 22 Abteilungen und zirka 70 Ansprechpartner beteiligt waren“, erläutert Markus Sprenger aus dem Bereich Informationssicherheit/Notfallmanagement. Neben den IT-Bereichen haben sich zum Beispiel auch die Verwaltung und der Personalbereich zusammen mit der Informationssicherheit intensiv auf das Audit vorbereitet. „Geprüft wurde nicht nur unser Informationssicherheits-Management, sondern auch der Umsetzungsgrad in den Fachbereichen.“ Das eigentliche Audit erstreckte sich über eine Woche. Jeden Tag waren zwei bis drei Auditoren vor Ort – ein echter Prüfungs marathon. Aufgrund der guten Vorbereitung aller Auditbeteiligten wurde die Erteilung des Zertifikats durch die Prüfer empfohlen. „Es mussten keine Abweichungen an das BSI gemeldet werden und für das Informationssicherheits-Managementsystem wurde uns ein für eine Erstzertifizierung überdurchschnittliches Niveau bescheinigt“, ergänzt Thomas Büttner, HAL IT-Services/Standards. Wie bei allen Audit-Verfahren wurden auch kleinere Handlungsfelder und Optimierungspotenziale aufgezeigt. „Wir treiben in Abstimmung mit den entsprechenden Bereichen hier Maßnahmen voran, deren Umsetzung wir zielgerichtet nachverfolgen“, erklärt Dirk Werner. Denn nach dem Audit ist vor dem Audit: Die Prüfer kommen jedes Jahr zu Überwachungsaudits wieder. Spätestens in drei Jahren wird ein neues Vollaudit fällig. ■

„Mit der ISO 27001 Zertifizierung beweist die PNW, dass unsere Kunden ihr Vertrauen zu Recht in uns setzen – auch und gerade im Umgang mit ihren Daten. Dies ist im Zeitalter der Digitalisierung ein wichtiges Signal.“

[Dr. Thomas Niemöller | Chief Information Officer]

„Die Zertifizierung erfüllt mehr als die gesetzlichen Auflagen. Wir schaffen ein gutes Stück Sicherheit im Unternehmen und legen eine Basis, die uns allen nutzt. Wichtig ist, dass wir die identifizierten Sicherheitsmaßnahmen im Sinne kontinuierlicher Optimierungen zielgerichtet weiter vorantreiben.“

[Dirk Werner | Informationssicherheitsbeauftragter]

„Bei der Erfüllung der internationalen Sicherheitsnorm geht es nicht ausschließlich um IT-Sicherheit. Auch der sichere Umgang mit Dokumenten und dem gesprochenen Wort sowie das damit verbundene Mitarbeiterverhalten spielt eine wichtige Rolle.“

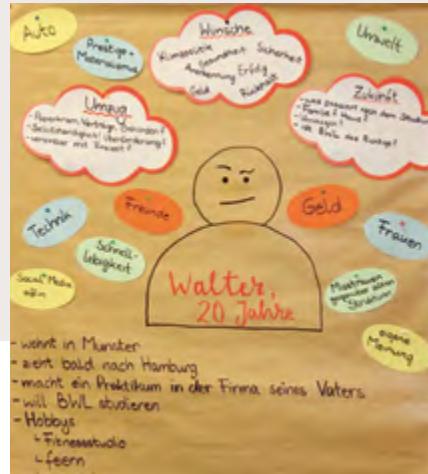
[Peter Bergner | Mitarbeiter Informationssicherheit]

„In der intensiven Vorbereitung auf das Audit konnten wir den Fachbereichen wertvolle Tipps zur Sicherheit ihrer Prozesse geben. Dabei haben alle voneinander lernen können.“

[Markus Sprenger | Mitarbeiter Informationssicherheit]

Für den Senkrechtstart gerüstet

Das Thema Ausbildung nimmt bei der Provinzial NordWest einen besonderen Stellenwert ein | Ob im Innen- oder Außendienst: Neben der Vermittlung von Fachwissen steht die intensive Begleitung der Auszubildenden durch persönliche Ansprechpartner sowie die Ausbilderinnen und Ausbilder im Fokus. Nach einer abwechslungsreichen Einführungs- und Kennenlernphase lernen die Auszubildenden schnell Verantwortung in ihren Arbeitsbereichen zu übernehmen. Das projektorientierte Arbeiten und das Erlernen neuester Arbeitsmethoden ist ebenfalls ein wichtiger Bestandteil der Ausbildung. Provinzialtypisch ist dabei immer auch der Blick über den Tellerrand: Ob soziale Projekte in Schulen oder die Mitarbeit bei Initiativen, wie zum Beispiel dem alljährlichen Girls' Day: Die Ausbildung bei der Provinzial besteht nicht nur aus lernen und arbeiten, sondern wird durch viele Projekte und Aktivitäten zu einem ganz besonderen Lebensabschnitt.



© PhotoSG - Fotolia.com



FAKten, FAKTEN

HERZLICH WILLKOMMEN

Im August starten **162 neue Auszubildende** bei der Provinzial NordWest, davon **43 im Innendienst** und **119 in den Agenturen**.

BEEINDRUCKENDE ZAHL

Aktuell sind **474 Auszubildende** im Konzern und im Außendienst tätig:

- ◆ 320 Azubis in den Provinzial Agenturen
- ◆ 12 in den Sparkassenagenturen
- ◆ 144 in den Direktionen, davon 38 in einem dualen Studium.

GROSSE VIELFALT

Bei der Provinzial NordWest werden ganz unterschiedliche Ausbildungsberufe und duale Studiengänge angeboten:

- ◆ Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen
- ◆ Kaufmann/-frau für Marketingkommunikation
- ◆ Kaufmann/-frau für Büromanagement
- ◆ Koch/Köchin
- ◆ Duales Studium Bachelor of Arts (Versicherungswirtschaft)
- ◆ Duales Studium Bachelor of Arts (BWL)
- ◆ Bachelor of Science (Angewandte Informatik)
- ◆ Bachelor of Science (Wirtschaftsinformatik)

Hier beginnt die Ausbildung bereits vor der Ausbildung | Mit verschiedenen Kennlernnachmittagen, an denen die Azubis das Unternehmen und ihre Azubikolleginnen und -kollegen kennenlernen und so mit einem guten Gefühl in die spannende Zeit starten können.

Wie geht Projektarbeit? Die Arbeit in Projekten und das Erlernen neuer Arbeitsmethoden gehört zur Ausbildung dazu. Ein Beispiel: Zum Thema „Gewinn von jungen digitalen Kunden“ entwickelten die Azubis des ersten Lehrjahres in Münster kreative Ideen auf Basis der Design Thinking-Methode. Auch mit der Gestaltung des Beratungsprozesses für digitale Kunden setzten sich die elf Azubis auseinander. Sie erarbeiteten mit verschiedenen Methoden viele kreative Lösungsvorschläge und Produktideen für eine junge Zielgruppe. Im Juli stellen die Azubis ihre Ideen einem Komitee aus Vertretern der Personalabteilung und Produktentwicklung vor. Es ist geplant, dass die Ergebnisse in aktuelle Projekte und Planungen einfließen.

Engagement für Andere | Passend zur Ausrichtung der Provinzial NordWest als öffentlicher Versicherer engagieren sich die Azubis vielfältig in sozialen Projekten und Initiativen. Dazu gehört sowohl die Planung und Umsetzung eigener Projekte als auch die Unterstützung bestehender Initiativen, wie zum Beispiel dem Girls' Day und die Kooperation mit verschiedenen Schulen. ■ TEXT Annette Bäcker FOTOS Redaktion



▼
**Die Bewerbungsrunde
für 2020 läuft –
Alle Infos gibt's auf
den Homepages**

LOADING

Mix and Match

Ein Mix aus Ausbildung, Studium, Projektarbeit und Möglichkeiten zum Netzwerken – das ist das duale IT-Studium bei der Provinzial NordWest. Es gibt die Ausbildung zum Anwendungsentwickler, Systemintegrator und IT-Koordinator. Konzernweit werden 22 dual Studierende in Münster und Kiel betreut.

Besondere Vorkenntnisse sind nicht erforderlich. Die dualen IT-Studierenden erhalten einen Einblick in verschiedene IT-Arbeitsbereiche des Konzerns, zum Beispiel in die Anwendungsentwicklung, in den IT-Betrieb und in die IT-Koordination. Zu den Ausbildungsschwerpunkten gehören in der Anwendungsentwicklung objektorientierte Programmiersprachen und Webtechnologien. Im systemtechnischen Bereich lernen die IT-Studierenden zum Beispiel die Netzwerkinfrastruktur, verschiedene Betriebssysteme und die Arbeitsplatzrechner kennen.

So werden sie schon frühzeitig in die produktive Arbeit mit einbezogen und können ihre Fähigkeiten in den verschiedensten Projekten unter Beweis stellen. In den blockweise stattfindenden Hochschul-Semestern (Duale Hochschule SH in Kiel, Nord-Akademie in Elmshorn, Hochschule Osnabrück am Campus Lingen) vertiefen die Studierenden ihr theoretisches Wissen. In der ersten Hälfte des dualen Studiums lernen sie verschiedene Unternehmensbereiche kennen. Während der zweiten Hälfte werden sie, entsprechend ihres gewählten Schwerpunktes, in einer Abteilung eingesetzt und schreiben dort ihre Bachelorarbeit. Neben der Mitarbeit in IT-Projekten

sind die Azubis unter anderem auch an der Organisation des Girls' Day im Konzern beteiligt.

„Unsere dual Studierenden schnuppern in viele verschiedene Bereiche. Dadurch erhalten sie einen guten Einblick in unseren Konzern. Schön ist, dass sie eigenständig einen Schwerpunkt setzen und so ihren eigenen Weg im Unternehmen mitbestimmen können. Die bunte Mischung aus Lernen, konzernweitem Netzwerken und Projekten macht das duale Studium bei uns zu etwas ganz Besonderem“, so Anja Mennewisch, Ausbilderin im IT-Bereich. Neben ihr begleiten Markus Boße, Anke Flehsig, Felix Frank und Alexander Ohrt als Ausbilder die dual Studierenden.

„Wir sind aktuell dabei, die Ausbildungsinhalte konzernübergreifend zu planen und künftig auch standortübergreifende Einheiten anzubieten“, erläutert Markus Boße. Das Thema Vernetzung nimmt einen besonderen Stellenwert ein. So stehen für die Studierenden auch ein Kennenlerngespräch mit IT-Vorstand Dr. Thomas Niemöller und ein regelmäßiger Austausch mit Führungskräften aus dem IT-Bereich und externen Gästen auf dem Programm. ■

TEXT Lina Meyer FOTOS privat



Lennart Heinbach

Schwerpunkt Anwendungsentwicklung | Start 2018

Wie sind Sie auf das duale Studium bei der Provinzial NordWest aufmerksam geworden?

Wir waren mit unserer Schule auf einer Jobmesse. Dort habe ich Informationen zum dualen Studium bei der Provinzial bekommen und dann an einem Unternehmensrundgang teilgenommen. Anschließend habe ich mich hier beworben.

Ihre bisherigen Highlights?

Mir hat der Ausbildungsstart besonders gefallen; auch der Austausch mit den anderen dual Studierenden ist toll. Das erste Semester hat genau meinen Erwartungen entsprochen.



Christina Hohmann

Schwerpunkt Anwendungsentwicklung | Start 2016

Wie sind Sie zur Provinzial NordWest gekommen?

In unserem Berufskolleg wurden Flyer für Ausbildung, Studium und duales Studium verteilt. Dadurch bin ich auf einen Vortrag zum dualen Studium bei der Provinzial aufmerksam geworden. Nach einer weiteren Jobmesse in meinem Berufskolleg habe ich mich dann für die duale Ausbildung entschieden und mich hier beworben.

Was hat Ihnen bisher besonders gefallen?

Mir hat das Seminar Train The Trainer viel Spaß gemacht. In diesem haben wir zum Beispiel gelernt, wie ein Seminar durchgeführt und das eigene Wissen erfolgreich vermittelt wird. Sehr gut finde ich, dass wir auch die Jahrgänge über uns kennengelernt haben. Die Events, die wir dualen Studenten in Münster im Sommer und Winter organisieren, sind auch immer besondere Highlights.



Virtuell ins Berufsleben tauchen

Im Rahmen ihres Azubi-Marketings nutzt die Provinzial jetzt Filme, die mit modernen Virtual Reality Brillen erlebt werden können. So werden die jungen Leute optimal angesprochen und erhalten einen lebendigen Einblick in die Provinzial-Welt.

„Mit einer VR-Brille können die Nutzer in einem 360-Grad-Panorama hinter die Kulissen des Ausbildungsberufs Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen blicken“, erklärt Vera Nienaber aus dem Bereich Recruiting/Ausbildung. Die jungen Menschen sollen einen realistischen Einblick in den Ausbildungs- und Berufsalltag erhalten. Der Film nimmt sie mit auf einen virtuellen Rundgang durch die Provinzial. „Unsere Ausbildungsberufe werden erlebbar und die potenziellen Bewerber können mit der VR-Brille direkt in das Berufsleben bei der Provinzial eintauchen.“ Der Kurzfilm dauert circa vier Minuten und zeigt den Alltag eines Auszubildenden, zum Beispiel die praktische Arbeit in der Schadenabteilung, eine Fachschulung per Videokonferenz mit Kollegen vom anderen Standort und das projekthafte Arbeiten. „Fehlende berufliche Vorstellungen werden aufgelöst und wir können uns modern und digital präsentieren“, erklärt Vera Nienaber.

Der VR-Film wird auf Jobmessen, bei Assessment Centern und auch bei den Schnuppernachmittagen zum Einsatz kommen. Die Produktionsfirma „Dein erster Tag“ versendet VR-Brillen mit dem aufgespielten Provinzial-Film und den Beiträgen anderer Unternehmen kostenlos deutschlandweit an interessierte Schulen. So lernen junge Menschen Berufswege und Unternehmen kennen, zu denen sie sonst vielleicht keinen Zugang hätten.

Auch in den Social-Media-Kanälen des Konzerns werden die Videos eingesetzt. Zudem werden Onlineplattformen wie Azubiyo und die Provinzial Homepages für die Verbreitung genutzt. ■ - ab-





Florian Müller (l.), Vorsitzender des Köcheklubs Münsterland e.V., und Daniel Riddermann (2.v.l.), Jugendwart des Köcheklubs Münsterland e.V., überreichten die Auszeichnung an die Köche Oliver Windau (hinten l.), Ludwig Hirsch (m.), Nadine Weber (2.v.r.) und Benno Heuer (r.). | Lutz Kowalski (r.) ist im ersten Lehrjahr von seiner Ausbildung zum Koch. Sein Ausbilder Oliver Windau (l.) nimmt sich viel Zeit, um die Azubis bestmöglich auszubilden.

► BETRIEBSRESTAURANT-KÜCHE NOMINIERT

Ausgezeichnete Ausbildung

Die Küche des Betriebsrestaurants am Standort Münster bereitet täglich circa 1.400 Essen zu. Zurzeit unterstützen sechs Auszubildende die Köche dabei. In diesem Jahr wurde die Küche vom Verband der Köche Deutschlands e.V. (VKD) als „Qualifizierter Ausbildungsbetrieb“ ausgezeichnet.

Oliver Windau ist Koch und Ausbilder bei der Provinzial NordWest. Die Ausbildung von Nachwuchsköchen liegt ihm besonders am Herzen: „Wir gehen fair und respektvoll miteinander um, gehen auf Probleme ein, hören unseren Auszubildenden zu und nehmen sie ernst“, erzählt er. Daher war der Wunsch groß, auch öffentlich zu zeigen, dass die Ausbildung zum Koch bei der Provinzial auf hohem Niveau erfolgt. So entschloss sich das Betriebsrestaurant dazu, sich beim VKD als „Qualifizierter Ausbildungsbetrieb“ zu bewerben. Das Bewerbungsverfahren erfolgte durch einen Fragebogen und Interviews mit den Auszubildenden. Dabei wurde überprüft, ob alle vom Verband erhöhen Kriterien zur Qualitätssicherung der Ausbildung eingehalten werden. Fragen wie „Wird das Jugendarbeitsschutzgesetz eingehalten?“, „Gibt es eine übertarifliche Entlohnung?“, „Wie verhalten sich die Ausbilder gegenüber ihren Auszubildenden?“ oder „Werden die Auszubildenden wertgeschätzt?“ flossen mit in die Punktevergabe ein.

Jeder Auszubildende hat einen persönlichen Betreuer, so dass eine individuelle Begleitung und Förderung sichergestellt ist. Jeder Ausbilder führt halbjährlich ein Leistungserwar-

tungsgespräch. So wissen die Nachwuchsköche genau, wo sie stehen. Dabei beinhaltet die Ausbildung zum Koch bei der Provinzial mehr als den täglichen Betrieb im Betriebsrestaurant. Die Vorbereitung von Sonderessen oder Veranstaltungen gehört ebenfalls zum Aufgabenfeld der angehenden Köche.

Auch für die Zukunft hat das Betriebsrestaurant viele Pläne: „Wir planen ehrenamtliche, fachbezogene Seminare und Wettbewerbe für die Jugendgruppe des Köcheklubs Münsterland. Außerdem wollen wir unser Netzwerk für die Vermittlung von Praktika nutzen, sodass unsere Auszubildenden auch in andere Betriebe reinschnuppern können“, erklärt Oliver Windau. Zudem ist die Küche für den Award zum „VKD Ausbildungsbetrieb des Jahres“ im Bereich Gemeinschaftsverpflegung nominiert. Der nordwester drückt die Daumen.

VERBAND DER KÖCHE DEUTSCHLANDS E.V.: Seit 2019 ist das Betriebsrestaurant West Mitglied im Verband der Köche Deutschlands. | Der eingetragene Verein mit 9.000 Mitgliedern dient als lokales Netzwerk aus Landesverbänden und Zweigvereinen. Der VKD legt großen Wert auf die Förderung junger Nachwuchsköche und pflegt einen engen Kontakt mit den Berufsschulen. Außerdem verfolgt er das Ziel, das positive Image des Berufs zu fördern. Im Rahmen dessen haben sie die Fachzeitschrift „Küche“ ins Leben gerufen. In der Juni-Ausgabe wurde die Provinzial als Ausbildungsbetrieb vorgestellt. ■ TEXT Lena Lutterbeck FOTOS Lena Lutterbeck

..... ➡ MIT DER INNENDIENST-BRILLE IN DEN AUSSENDIENST

Auf einen Kaffee mit David Geiping

Wer eine Ausbildung zum/r Kaufmann/frau für Versicherungen und Finanzen bei der Provinzial macht, entscheidet sich in der Regel vorher für den Außen- oder Innendienst. Doch bei unserem Auszubildenden David Geiping lief das anders ab.



Wie sah Ihr Weg aus?

„Die Ausbildung im Innendienst beinhaltet zu Beginn des dritten Lehrjahres ein sechsmaliges Praktikum in einer Agentur. Dafür habe ich mir die Geschäftsstelle Wiewer und Knufmann in Altenberge/Nordwalde ausgesucht. Die Arbeit und das ganze Team dort haben mir so gut gefallen, dass ich meine Chefs gefragt habe, ob ich meine Ausbildung bei ihnen fortsetzen darf.“ ■



Was macht die Arbeit im Außendienst so besonders für Sie? „Der tägliche Kundenkontakt macht die Arbeit für mich aus. Jeder Tag verläuft anders. Wenn ich morgens zur Arbeit fahre, weiß ich nie genau, was auf mich zukommt. Das macht die Arbeit so abwechslungsreich. Nicht nur die Geschäftsstellen, sondern auch die Kundenbeziehungen bleiben über Generationen hinweg bestehen – die Mischung aus modernen Arbeitsweisen und Traditionen zeichnet die Provinzial in meinen Augen aus. Neben meinem Vater waren auch schon meine Großeltern bei der Provinzial im Außendienst tätig. Da ich aber auch mal die Arbeit im Innendienst kennenlernen wollte, habe ich mich zunächst für eine Ausbildung in der Direktion entschieden. Ich habe dann aber gemerkt, dass ich doch in den Außendienst gehöre und führe so die Tradition meiner Familie weiter.“ ■

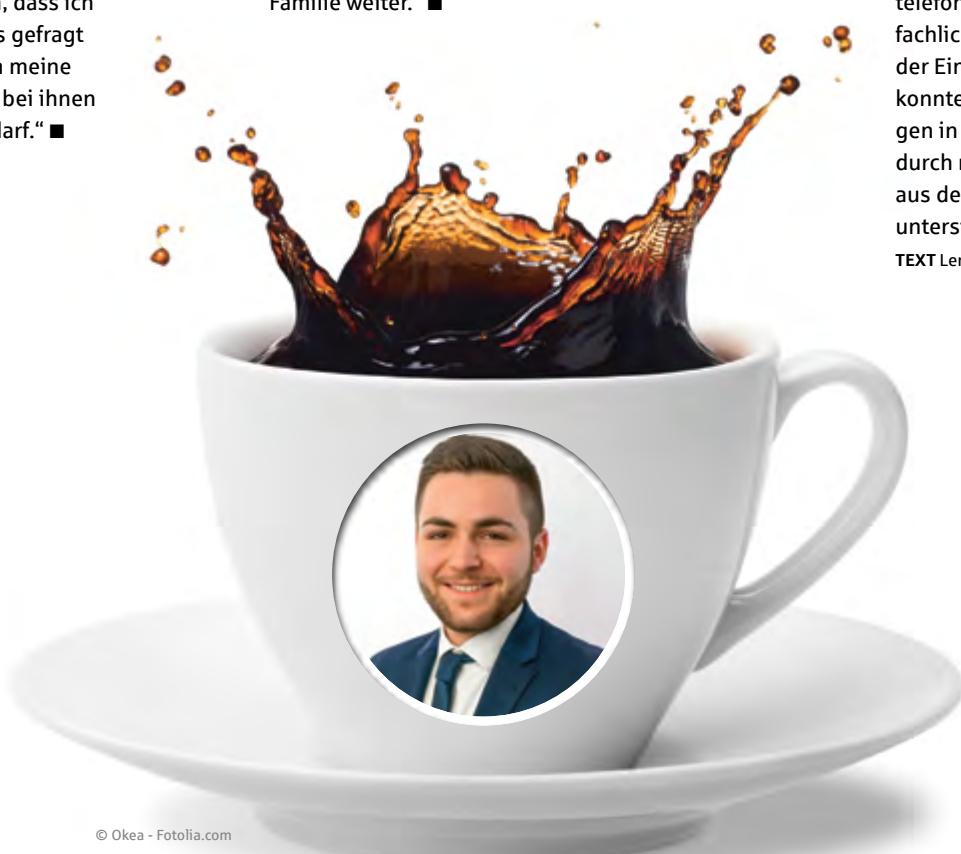


Inwiefern ist es

**für Sie im Außen-
dienst hilfreich, auch
die Strukturen aus dem
Innendienst zu kennen?**

„Das ist auf vielen Ebenen hilfreich. Ich kann dadurch viel besser nachvollziehen, wie die Strukturen und Abläufe im Innendienst sind. Ich kenne die entsprechenden Ansprechpartner. Es ist schön, ein Gesicht vor Augen zu haben, wenn man mit einem Kollegen telefoniert. Auch bei fachlichen Dingen, wie der Einführung von Siebel, konnte ich meine Kollegen in der Geschäftsstelle durch meine Erfahrungen aus dem Innendienst gut unterstützen.“ ■

TEXT Lena Lutterbeck FOTO -priv.-



ZWEI FRAUEN – EINE PASSION:

Gas geben



Montags bis freitags berät **Stephanie Zorn** Firmenkunden der Sparkasse Südholstein in Versicherungsfragen. Am Wochenende fährt sie mit Höchstgeschwindigkeit. Das gleiche Hobby pflegt auch **Kerstin David**. Die Betriebsratsvorsitzende der Provinzial am Standort Kiel und stellvertretende Vorsitzende des Gesamtbetriebsrates im Konzern ist seit Jahrzehnten in der norddeutschen Rallye-Szene erfolgreich unterwegs.



Den „kleinen Nils“ nennt Stephanie Zorn ihren 200 PS starken Renault Clio II RS liebevoll. Mit ihm und Co-Pilot Thomas Puls holte sie 2018 den Gesamtsieg bei den Norddeutschen Meisterschaften im Rallyesport und gewann den Schleswig-Holstein Cup des ADAC. Motorsport liegt Zorn im Blut. Beide Eltern fuhren Rallye. Für Vater Ulf übernahm sie bereits mit 15 Jahren die Navigation als Beifahrerin. „Ich wollte aber lieber selbst hinters Steuer, das macht mir einfach mehr Spaß“, erklärt die 39-Jährige aus Klein Nordende bei Elmshorn.

Sicherheit wie in der Formel 1 | Ihr erstes Rennen fuhr sie nur acht Wochen, nachdem sie ihren Autoführerschein bestanden hatte, ganz ohne extra Fahrtraining. „Unsere Rennen finden auf öffentlichen Straßen und Wegen statt, die nur dafür abgesperrt werden“, erklärt Zorn. „Wir sehen uns morgens die Strecke an und müssen dann das Beste daraus machen.“ Das Beste heißt, bei den Start-Ziel-Prüfungen schneller zu sein als die anderen. Die Teams starten einzeln. Mit bis zu 170 km/h fliegt der „kleine Nils“ dann über Straßen und

Schotterwege und Zorn folgt blind den Anweisungen ihres Co-Piloten. Bei der Streckenbesichtigung hat Puls genau aufgeschrieben, wann welche Kurve oder Kuppe kommt, der Belag wechselt, die Fahrbahn verschmutzt oder beschädigt ist. „Wir vertrauen uns gegenseitig unser Leben an und der Schutzenkel fliegt immer mit“, weiß Zorn, die ihre Ausbildung zur Versicherungskauffrau in der Pinneberger Provinzial Agentur von Heiko Gerber machte. Ihren Sport hält sie dennoch für relativ sicher: „Unsere Sicherheitsvorgaben sind wie in der Formel 1, von Helm, Halskrause und feuerfester Kleidung bis hin zum Käfig in der Fahrgastzelle und 6-Punkt-Gurten.“

Meisterschaft fest im Blick | In diesem Jahr will das Team bei bis zu 18 Rennen starten. Bei jeder Rallye können sie Punkte für eine oder auch mehrere Meisterschaften sammeln, wenn der Wagen heil bleibt. Stephanie Zorn kommt aber auch mit weniger PS klar. „Bei meiner Stute Donnerwolke ist der Name allerdings auch Programm“, lacht sie, „die freut sich immer, wenn wir ein paar Runden drehen.“

Autorennen sind ein teures Hobby, da ist Zorn froh, dass ihr Lebensgefährte Martin Schütte – von Beruf Kfz-Sachverständiger – Reparaturen und Wartung für ihr Auto selbst macht. Er fährt ebenfalls erfolgreich Rennen, gemeinsam mit seiner Co-Pilotin Kerstin David. Auch bei ihr gehörte die Rennbegeisterung zur Familien-DNA. Dennoch beruhten die Anfänge auf dem Zufall. „Mein Cousin wollte Mitte der 80er selbst Rallyes fahren. Bis dahin war er als Servicemann bei Rallyes unterwegs. Er suchte dann einen mutigen Co-Piloten und fand ihn in mir“, sagt sie mit einem Schmunzeln. Damals fuhren wir unsere ersten Rallyes mit einem Opel Ascona B.“ Zu der Zeit und auch noch bis in die 90er Jahre brauchte man im nationalen Rallyesport nicht die von Stephanie Zorn beschriebene Schutzkleidung. „Notwendig war zwar bereits ein Helm und ein Überrollbügel oder -käfig im Auto, wir waren aber noch ohne feuerfeste Kleidung, nur in ‚Jeans und T-Shirt‘ unterwegs.“ Später bildete die Provinzialerin mehrere Jahre mit dem seinerzeit mehrfachen Meister in Schleswig-Holstein, Reinhard Kleinwort, ein Team und gewann damals unter anderem auch den Landesmeistertitel.

Ohne Serviceleute geht es nicht | Seit 1997 dirigiert Kerstin David regelmäßig Martin Schütte über Rallye-Strecken im In- und Ausland. Anders als Stephanie Zorn und Thomas Puls sind die beiden allerdings nicht mehr auf der Jagd nach Punkten und Meistertiteln. Sie suchen sich anspruchsvolle und auch heimische Veranstaltungen aus, bei denen es ihnen immer nur um eine gute Platzierung im Gesamtklassement geht. Auf bis zu 15 an Wochenenden ausgetragene Rennen kommt das zu den TOP 25 in Deutschland und nach wie vor besten Teams im Norden zählende Duo Schütte/David im Jahr – mit ihrem rund 300 PS starken Mitsubishi Lancer Evo VII. Sie besitzen noch einen Renault Clio, der noch nicht einsatzfähig ist, aber so bald wie möglich auch zum Einsatz kommen soll. „Dieser Sport funktioniert neben der Teamleistung im Auto am Ende aber nur, wenn man sich auch auf die Service-



Ein eingespieltes Team: Kerstin David und Martin Schütte. © Uwe Cordes

leute verlassen kann, die das Auto während eines Rennen warten und auch Reparaturen durchführen. Wir haben vier tolle Freunde, die uns und das Team Stephanie Zorn/Thomas Puls kostenfrei in ihrer Freizeit oder in ihrem Urlaub zu den Rennwochenenden begleiten und die auch vor und nach den Rennen helfen, die Autos für die Rennen zu präparieren. Auch deren Arbeit vertrauen wir bei so einem Rennen blind“, sagt Kerstin David.

Trotz sorgfältiger Vorbereitung und den im Gegensatz zu den 80er Jahren heute strenger Sicherheitsvorkehrungen ist der Rallyesport auch weiterhin nicht ungefährlich. „Angst wäre dabei kein guter Begleiter, aber Respekt vor dem, was wir da tun, haben wir alle. Es handelt sich hier um eine lizenzierte Sportart, die nichts mit wilder Raserei zu tun hat.“ Dass der Sport auch dunkle Seiten haben kann, weiß Kerstin David aus eigener leidvoller Erfahrung. 2007 hatten Martin Schütte und sie einen sehr dramatischen Unfall. Dabei erlitt Kerstin David schwere Verletzungen. Dem leicht verletzten Martin Schütte gelang es in letzter Sekunde, sie aus dem Auto zu ziehen, das plötzlich Feuer fing.

Comeback nach langer Pause | Fünf Jahre gesundheitsbedingte Pause folgten für sie bis zum Entschluss, erneut bei ihm als Co-Pilotin einzusteigen. „In der Nachbetrachtung ist der Unfall ein großes Geschenk, denn er hat für mich gerade gerückt, was wirklich wichtig ist im Leben und auf welche Werte es ankommt. Außerdem ist es unbeschreiblich, wenn der beste Freund zum Lebensretter wird. Und klasse, dass ich die Provinzial bei der Schadenregulierung an meiner Seite hatte“, sagt Kerstin David rückblickend. Sich im Wettkampf zu messen, einem anderen Menschen sein Leben anvertrauen zu können, das Gemeinschaftsgefühl im gesamten Team bei den Rennen: Das macht für sie unverändert den Reiz aus, wie auch neue Abenteuer. „Ein Start mit unserem Renault Clio in Griechenland, der von dort kommt, wäre schön“, verrät Kerstin David einen Traum der beiden. ■ TEXT Heiko Wischer



Rallyefahren ist Teamsport. Bei bis zu 170 km/h vertraut Stephanie Zorn den Anweisungen ihres Co-Piloten Thomas Puls blind. © Sascha Dörrenbächer

Wir wollen ,merk-würdig' sein

Leezenkiepe ist sicher, innovativ und nachhaltig unterwegs | Roland Kurtz ist ein Zweimettermann, also alles andere als kurz. Er bringt den Münsteranern seit Anfang des Jahres in Münster gekaufte oder online bestellte Waren. Wenn nötig, bis ins Wohnzimmer oder an den Schreibtisch. Und hat dabei ganz viel CO2 gespart und nebenbei zehn Kilogramm und seine Rückenschmerzen verloren.



Den Job an der frischen Luft mit viel Bewegung macht Roland Kurtz zusammen mit drei weiteren fest angestellten Mitarbeitern und einigen Aushilfen bei Leezenkiepe, dem neuen Kurierdienst der IBS Bürosysteme Karl Isfort GmbH & Co. KG, Münster. Ein leistungsfähiger Bosch-Motor und zwei Akkus mit jeweils 40 Kilometern Reichweite unterstützen die Fahrer, wenn sie die Ware vom Händler zum Kunden bringen – mit bis zum 300 Kilogramm Zuladung und innerhalb eines Radius von 15 Kilometern. Bei einer Entfernung zwischen 15 und 50 Kilometern werden Autos der IBS eingesetzt und bei über 50 Kilometern die Waren dem Paketdienst DHL übergeben. Meist erfolgen Abholung und Auslieferung sogar taggleich.

Gute-Laune-Job | „Das macht richtig Laune, weil wir fast ausnahmslos nette Menschen treffen, die sich freuen, wenn wir ihnen die Ware bis ins Haus tragen“, ist Kurtz begeistert. „Und es macht Spaß, etwas für die Umwelt zu tun. Mit unseren vier Lastenrädern sind wir seit Jahresbeginn 12.090 Kilometer gefahren und haben damit so viel schädliches CO2 vermieden, wie 73 Autos für die gleiche Lieferleistung ausgestoßen hätten. Von 7 bis 16 Uhr transportieren die Kuriere, die oft münster-

typisch im Kiepenkerl-Outfit unterwegs sind, die Büroartikel des Mutterhauses IBS und anschließend bis 20 Uhr unterschiedlichste Waren im Auftrag der ISI, Initiative Starke Innenstadt, Münster.

Für die Sicherheit von Fahrer und Ware ist die Provinzial verantwortlich. Geschäftsstellenleiter Henry Saadeh und die Geschäftsführerin der Leezenkiepe, Daniela Isfort, kennen sich aus einem Unternehmer-Netzwerk. „Frau Isfort stellte mir ihre Idee vor und suchte passgenauen Versicherungsschutz. Ich setzte mich zeitnah mit Sebastian Gielow aus der Abteilung Transportversicherung zusammen, der wiederum von der Geschäftsidee der Leezenkiepe begeistert war.“ Gielow bestätigt: „Das Arbeiten bei uns macht deshalb so viel Spaß, weil wir sehr flexibel und individuell unterwegs sein können. Das innovative Konzept der Leezenkiepe gefiel uns von Anfang an, sodass wir manche Hebel in Bewegung gesetzt haben, um ein maßgeschneidertes Versicherungspaket zu schnüren, das die spezifischen Risiken volumnäßig und zu einem angemessenen Preis berücksichtigt.“ Henry Saadeh betont, dass nur durch die reibungslose und zügige Zusammenarbeit zwischen Fachab-



Ohne Umverpackung gelangen die Waren klimaneutral in verplombten Mehrwegkisten sicher ans Ziel.



Sebastian Gielow (Abt. Transportversicherung), Geschäftsstellenleiter Henry Saadeh, IBS-Geschäftsführerin Daniela Isfort und Kurier Roland Kurz.

teilung und Geschäftsstelle während der gesamten Angebotsphase dieser Kontakt gewonnen werden konnte. Gemeinsam stellten sie auch das Paket beim Kunden vor – und bekamen den Zuschlag.“

Das Versicherungspaket | Sebastian Gielow erläutert den Versicherungsschutz: „Wir haben den Versicherungsschutz aus der Frachtführerversicherung heruntergebrochen auf elektronisch angetriebene Lastenfahrräder. Wichtig war uns, dass die Ware während des Transports sicher verplommt und der Inhalt für den Kurier nicht sichtbar ist. Berücksichtigt haben wir natürlich auch, dass die Räder unbeaufsichtigt sind, während der Fahrer in Gebäuden unterwegs ist. Versicherungsschutz besteht sowohl für Sendungen, die Leezenkiepe vom Absender zum Empfänger befördert, als auch für Sendungen, die beim Absender abgeholt und für überregionale Beförderungen an einen Paketdienst übergeben werden.“ In der Police ist die Güterschaden-Versicherung für die Lücke zwischen Schadenersatzhöhe und tatsächlichem Warenwert inkludiert – bis zu einer Summe von 500 Euro sind sämtliche Sendungen hier obligatorisch versichert, höherwertige Sendungen gegen einen Mehrbeitrag.

100 Räder sind das Ziel | „Unsere kleine Flotte bewegt sich derzeit noch in der Pilotphase, sowohl bei uns als IBS Bürologistik als auch im Auftrag der ISI Münster, die hierbei von der Uni Münster begleitet wird. Absender und Empfänger der Sendungen sind bislang sehr gut zufrieden, sodass wir davon ausgehen, bald auf 100 Räder aufzustocken“, wagt Daniela Isfort den Blick in die Zukunft. Von den sieben Rädern, die im Einsatz sind, wird eines zurzeit in den Niederlanden repariert, denn die Verklebung in der Transportkiste hatte sich gelöst. Dazu die Geschäftsführerin: „Jedes unserer eingesetzten Lastenräder ist

ein Prototyp und wir werden sehr genau prüfen, welchen wir für die große Flotte in Serie geben.“ Die Notwendigkeit, den Lieferverkehr in den Innenstädten zu minimieren ist allgegenwärtig. Insbesondere die großen Städte ersticken Stoßstange an Stoßstange in Abgasen. „Auch in Osnabrück können wir bald unsere Lastenräder einsetzen“, freut sich die Geschäftsführerin über die große Nachfrage. Mit Leezenkiepe werde nicht nur CO₂ vermieden, sondern auch Umverpackungsmüll. „Die Absender packen die Ware in unsere grünen Mehrweg-Kisten, meist ohne zusätzliches Füllmaterial. Wir übernehmen die vom Kunden fest verplombte Kiste und bringen sie direkt zum Empfänger, der sie direkt prüfen kann. Die Entsorgung von Verpackungsmüll entfällt für ihn. So liegt auch die Reklamationsrate bei uns deutlich unter der herkömmlicher Kurierdienste“, betont Daniela Isfort. „Wir wollen merk-würdig sein“, zitiert sie ihren Slogan, „und das im besten Wortsinn.“

Dreikantschlüssel und Erste-Hilfe-Kasten | Roland Kurz hat heute noch einige Touren vor sich, sein großer Koffer mit 1,15 Meter mal 1,65 Meter ist gepackt. Täglich fahre er auch die Provinzial an, um auch hier klimaneutral die benötigten Büromittel anzuliefern. Einen Dreikantschlüssel habe er immer dabei, um auch schmale Wege und Abkürzungen, die für Autos mittels Poller gesperrt sind, freizumachen. „Auf meinen Wunsch hin haben alle Fahrer eine Ersthelfer-Schulung bekommen. Denn wir sind den ganzen Tag draußen unterwegs und können gut als erstes vor Ort sein, um zu helfen.“ Insgesamt ‚merk-würdig‘ – im besten Sinne! ■

TEXT Doris Röckinghausen FOTOS Leezenkiepe

Zeitenwende: Noch in der Nacht vom 9. November 1989 fuhren viele DDR-Bürger über die Grenze zwischen Boizenburg und Lauenburg in den Westen. **FOTO** Thomas Hinze



30 Jahre nach dem Mauerfall

Ein Besuch im ehemaligen Grenzgebiet zwischen Lauenburg und Boizenburg – „Hier waren Deutschland und Europa bis zum 9. November 1989, 24 Uhr getrennt“ steht auf den braun-weißen Schildern an der Bundesstraße 5. Guido Landsmann passiert sie mehrmals täglich, wenn er seine Kunden beiderseits der ehemaligen innerdeutschen Grenze besucht. In Boizenburg in Mecklenburg-Vorpommern (MV) führt er die Generalagentur, in Lauenburg in Schleswig-Holstein das Bezirkskommissariat der Provinzial.



Zwei Agenturen, ein Team: Helga Neckel (v.l.), Ilka Höller, Guido Landsmann, Beate Hein und Wolfgang Schulz arbeiten über Bundesländergrenzen hinweg zusammen.
FOTO Provinzial



Das Boizenburger Rathaus gilt als bedeutendes Beispiel der barocken Fachwerksbaukunst. 1996 konnte es in neuem Glanz wiedereröffnet werden. **FOTO** Infestus 969, CC BY-SA 3.0/Wikipedia | Die Elbe verbindet die Geschicke von Boizenburg und Lauenburg als Schiffs- bzw. Schifffahrtsstadt. Direkt am Fluss grüßt der Lauenburger Rufer die vorüberfahrenden Schiffe. **FOTO** Jürgen Klemme

Zwei Agenturen, ein Team | „Diese organisatorische Zuordnung der beiden Agenturen zu verschiedenen Geschäftsgebieten ist für mich heute viel präsenter als die historische Trennung in Ost und West“, erzählt Guido Landsmann, „die spielt im Alltag und im Gespräch mit meinen Kunden kaum noch eine Rolle.“ Er sieht vor allem viel Gemeinsames. Sowohl Lauenburg als auch Boizenburg lagen vor der Wiedervereinigung am Rande ihres jeweiligen Landes und danach plötzlich mittendrin. Die Wirtschaft beider Städte wurde durch die Elbe beeinflusst und mehrfach mussten sie gegen das Hochwasser des Flusses kämpfen. Heute sind sie vor allem als Wohnorte beliebt. Zum Arbeiten fahren die Menschen nach Hamburg, Lüneburg, Berlin oder Schwerin. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten ebenfalls bundeslandübergreifend zusammen und verstehen sich als ein Team. Die Wendezeit haben die meisten von ihnen hautnah in der Region miterlebt.

Trabis und Begrüßungsgeld | Guido Landsmann ist in Mölln aufgewachsen und besuchte am Tag des Mauerfalls seine heutige Frau im grenznahen Güster. „Dass die Nachrichten stimmten, konnten wir erst so richtig glauben, als wir in der Nacht das typische Zweitaktergeräusch eines Trabis hörten“, erinnert er sich. Damals noch Verwaltungsfachangestellter bei der Kreisverwaltung, schob Landsmann kurze Zeit später Wochenendschichten, um das Begrüßungsgeld auszuzahlen. Während die Ostdeutschen über die Grenze kamen, um sich den Westen anzusehen und einzukaufen, was es zuhause nicht gab, versuchten viele West-Firmen im ostdeutschen Markt Fuß zu fassen. Auch die Provinzial knüpfte erste Kontakte. Nach dem Fall des Versicherungsmonopols in der DDR am 2. Juli 1990 nahm sie offiziell ihre Geschäfte in MV auf.

Wohnwagen als Büroersatz | Kurt Höft, damals Bezirkskommissar in Lauenburg, fuhr nach der Grenzöffnung regelmäßig die wenigen Kilometer in den Osten. Über den Tischtennisport lernte er Helga Neckel kennen. „Ich habe damals für die Staatliche Versicherung der DDR gearbeitet, die nach der Wende von der Allianz übernommen wurde“, erzählt die Betriebswirtin. Um ihren Job zu behalten, hätte sie nach Berlin gehen müssen, eine zu große Belastung für die Familie. Stattdessen bahnte sie als Vermittlerin rund um ihr Heimatdorf

Vellahn für Kurt Höft Beratungsgespräche an. „Die Menschen wollten weg von staatlichen Lösungen und waren offen für Neues. Verträge wurden auch auf der Motorhaube geschrieben“, skizziert sie die damalige Stimmung. Besonders Kfz-Versicherungen waren gefragt, da die alten Verträge Ende 1990 ausliefen. Mit Wohnwagen als Büroersatz standen die verschiedenen Anbieter in den Städten. „Da wurden auch von manchen mehr Versicherungen verkauft als die Leute brauchten“, berichtet Neckel von schwarzen Schafen der Branche. Anders die Provinzial. Höft und Neckel berieten die Kunden zu passendem Versicherungsschutz und halfen, unnötige Verträge zu beenden. Mitte 1993 eröffnete Höft schließlich die Generalagentur in Boizenburg. Helga Neckel arbeitet hier seit 1994 als Innendienstkraft.

Differenzierter Blick | Guido Landsmann absolvierte in dieser Zeit seine Ausbildung zum Versicherungsfachmann im BK Lauenburg. 1994 übernimmt er die Generalagentur in Boizenburg. Als er mit westdeutschem Autokennzeichen in die Dörfer fuhr, spürte auch er noch die negativen Auswirkungen schlechter Beratung und Geschäftsmacherei. Rund zwei Jahre dauerte es, sich das Vertrauen und die Anerkennung seiner Kunden zu erarbeiten. Dennoch erinnert er sich gern an diese erste Zeit, den typischen Geruch der Kohleoßen in den Siedlungen und die Geräusche der Trabis. Landsmann selbst wohnt seit über 20 Jahren nahe Boizenburg, und engagiert sich dort längst auch ehrenamtlich. Seit 17 Jahren ist er erster Vorsteher der Boizenburger Schützenzunft. „Ich bin dankbar, dass ich diese Zeit erleben durfte und durch meine Freunde hier auch einen differenzierten Blick auf das Leben in der DDR bekommen habe“, betont er.

Vertrauen zur Provinzial | 2011 übernahm er auch die Agentur in Lauenburg und fuhr nun mit Ost-Kennzeichen zu seinen westdeutschen Kunden. „Tatsächlich haben einige anfangs ähnlich skeptisch reagiert, wie damals meine Kunden im Osten“, erzählt er lachend. Über eine Gemeinsamkeit freut er sich aber am meisten: „Viele Familien vertrauen der Provinzial bereits seit mehreren Generationen. Es ist schön zu sehen, dass die Kinder unserer Kunden zu uns kommen und auch schon ihre Kinder mitbringen.“ ■ **TEXT** Beatrix Richter

‘Eraus aus der Ütte’

Winnetous Ganovenjagd in Elspe | Die Karl-May-Festspiele in Elspe sind ein Muss für Westernromantiker, abenteuerlustige Familien und Outdooraktivisten – ein echter Klassiker. Ganze Generationen pilgern seit den 70er Jahren ins Sauerland, um dabei zu sein, wenn Winnetou und Old Shatterhand das Böse besiegen.

TEXT Doris Röckinghausen FOTOS Johanna Kapluggin



ELSPÉ – EINE DER ERFOLGREICHSTEN FREILICHTBÜHNEN EUROPAS

- ◆ Elsper Laienspielschar führt 1958 erstmals Karl May auf, ab 1964 durchgängig.
- ◆ Mit 17 Jahren spielt Jochen Bludau 1958 den Winnetou, 1966 bis 1993 gibt er den Old Shatterhand. Seit 1970 schreibt er außerdem die Textbücher, 1971 übernimmt er die Geschäftsführung der Naturbühne Elspe und seit 1996 führt er zudem die Regie.
- ◆ In den 70er Jahren kamen bis 1976 über 100.000 Zuschauer/Saison. Dann kam Pierre Brice – und mit ihm über 400.000 Zuschauer/Saison.
- ◆ Die aktuell etwa 200.000 Gäste/Saison erwarten ein Rahmenprogramm aus Musik- und Akrobatikshows sowie mehrere Erlebnisrestaurants. Sie verbringen im Schnitt sieben Stunden im Show- und Festivalpark, www.elspe.de.



Eingespieltes Team: Geschäftsstellenleiter Dirk Rumpff, Festspiel-Geschäftsführer Philipp Alßhoff, der „Vater“ der Spiele Jochen Bludau, Geschäftsstellenleiterin Patricia Müller.

Als Winnetou alias Pierre Brice 1976 ein erstes Mal im weißen Lederanzug auf seinem schwarzen Pferd den Hügel herunterschritt, die typische Karl-May Hymne aus tausend Geigen die imposante Kulisse erbeben ließ und 4.000 begeisterte Zuschauern in frenetischen Jubel ausbrachen, war das so ergreifend, dass sich heute noch bei manchem Kind von damals Gänsehaut aufstellt. Einer, dem es so ergeht, ist Dirk Rumpff, Provinzial Geschäftsstellenleiter in Olpe. Beim Gespräch auf der Bühne ist er zusammen mit Geschäftspartnerin Patricia Müller dabei.

Mit Pierre Brice gelang tatsächlich der Durchbruch, der die Elsper an die Spitze der europäischen Freilichtbühnen katapultierte. Auch wenn es mit der Sprache für den Franzosen nicht immer so einfach war. In den ersten Aufführungen war der Redepart des Winnetou daher eher klein. Dirk Rumpff erinnert sich sehr gerne vor allem daran, dass Pierre Brice im Fernsehen synchronisiert und live überraschend anders geklungen habe. „Beim Ölprinz kam er erst zur Halbzeit in Szene und sagte dann diesen einen Satz: ‚Ihr Verbrescher – Erous aus der Utte.‘ Wir haben uns gebogen vor Lachen, aber nach einer kurzen Gewöhnung an den französischen Einschlag war das spannende Westernfeeling wieder da.“ Und als der große Häuptling der Apachen zum Finale seiner ersten Aufführung zusammen mit seinem Blutsbruder Old Shatterhand zum Felsen ritt, forderten die Zuschauer begeistert „Zugabe, Zugabe“. Jochen Bludau lacht: „Er schaute mich verständnislos an und fragte: „Warum rufen sie ‚Flughafen, Flughafen‘? Soll ich gehen?“

Den Märchenstil erhalten | „Wir sind uns treu geblieben“, erklärt Jochen Bludau den durchgängigen großen Erfolg der Karl-May-Festspiele. Er ist seit seinem 17. Lebensjahr treibende Kraft, ewiger Old Shatterhand im braunen Fransenhemd, Regisseur und Geschäftsführer der Festspiele. „Wir bleiben im Stil der Karl-May-Märchen. Da kann man auch nichts modernisieren. So manche Fernsehproduktion hat das schon versucht und ist damit gescheitert. Unser Thema sind echte Tiere und echte Menschen unter freiem Himmel. Wenn dreißig Pferde durch die Kulisse galoppieren, bebt hier alles, Zelte brennen und Schüsse fallen.“

Provinzial mit dabei | Auf die Frage, ob die Verbindung zur Provinzial ebenso beständig sei, nickt der 78-jährige Lieblingstrapper der Sauerländer: „Dirk Rumpff und seine Kollegen sind immer in der Nähe und verstehen ihr und unser Geschäft. Wir haben hier zum Beispiel die Pferde: Sie werden geritten, können gestohlen werden oder mit Zuschauern in Kontakt kommen – alles ganz spezielle Risiken. Dazu kommen Gastronomie, Landwirtschaft, Greifvögel, unsere Eisenbahn und natürlich viele große Events. Bei der Provinzial habe ich nicht nur das

gute Gefühl von Sicherheit, nein, es war in den vielen Jahren auch im Praktischen immer eine vertrauliche Zusammenarbeit, vor allem dann, wenn's am nötigsten ist – im Schadenfall.“

Störrisches Pferd | Aktuell sei die Aufregung groß, weil in drei Tagen die Premiere für Winnetou III stattfindet. Drei Tage, in denen noch viel zu tun ist. Bludau ist auch nach 60 Jahren in diesem Job immer noch über alles informiert: „Wir achten bei der Auswahl der Pferde darauf, dass sie gut ausgebildet sind. Das gilt auch für die Pferde vor dem Planwagen. So konnten wir auch sicher sein, dass unser neues Planwagenpferd geräuschenfrei ist und trotz Knallerei pariert. Das passte auch, aber es wollte trotzdem bei der Probe gestern nicht aus dem Tunnel heraus – partout nicht. Woran lag's? An dem Wechsel von Hell und Dunkel, das wussten wir vorher nicht – und das Pferd selbst wahrscheinlich auch noch nicht“, lacht er. „Also haben wir uns gestern auf die Suche nach einem geeigneten Pferd gemacht – und sind tatsächlich schnell fündig geworden. Er weist auf den Kollegen, der das neue Planwagenpferd am Halfter führt und mit ihm samt polterndem Wagen durch den Tunnel geht – und zum Glück auch wieder herauskommt.“



Traut sich das Pferd durch den Tunnel?

Aktuell Winnetou III | Geschäftsstellenleiterin Patricia Müller betont, das Unwägbare sei doch das, was das Publikum so liebe – dass es eben live sei und sich auch so anfühle – ohne doppelten Boden, Zeitlupe und ohne Wiederholungen. Sie freut sich schon auf das Wochenende, weil sie dann zusammen mit ihrem Sohn bei der Premiere dabei sein wird, wenn die Siedler im friedlichen San Manuel im Süden Arizonas Gold finden, das die gefährlichen „Hounds“ aber für sich beanspruchen. Die Verbrecherbande will die Siedler vertreiben, um die Goldadern selbst auszubeuten. Vor allem wollen sie den Frieden zwischen ihnen und den Apachen zerstören. Winnetou und sein weißer Bruder Old Shatterhand sind ihre stärksten Gegner. Wird Winnetou diesen Kampf überleben?

BAD SEGEBERG – Unter Geiern – Der Sohn des Bärenjägers

Im schleswig-holsteinischen Bad Segeberg rauchen ebenfalls wieder die Colts. Hier kämpfen Winnetou und Old Shatterhand in dieser Saison „Unter Geiern“ an der Seite des Bärenjägers. Auch hier sorgt die Provinzial für die nötige Sicherheit. Bezirkskommissar Christoph Lübke, BK Segeberg-Stadt, kümmert sich um die Absicherung von Gebäude, Inventar und Events, www.karl-may-spiele.de. ■



Absicherung von Immobiliendarlehen

BaufiSchutz und BaufiSchutz Plus | Die Attraktivität des „Betongoldes“ ist ungebrochen: Das nachhaltig niedrige Zinsniveau und steigende Mieten lassen für viele Menschen den Immobilienerwerb weiter zu einem erstrebenswerten Ziel werden. Umso wichtiger ist eine Absicherung der Baufinanzierung gegen alle Eventualitäten des Lebens. Die Provinzial NordWest Lebensversicherung bietet dafür innovative Lösungen.



„Mit BaufiSchutz Plus erhält der Immobilienkäufer das gute Gefühl, seine Familie vor unvorhersehbaren Ereignissen zu schützen und das eigene Zuhause erhalten zu können.“

[Holger Westerhaus, Projektleiter]

Die Baufinanzierung für eine selbst genutzte Immobilie sollte gegen die Risiken Tod, Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit abgesichert sein. „Als Absicherung für die Darlehen haben wir unsere Produktpalette um unser neues Angebot BaufiSchutz Plus erweitert. Das neue Produkt wird seit Mitte Mai in verschiedenen Veranstaltungen vor Ort den Sparkassen vorgestellt. Mit BaufiSchutz Plus erhält der Immobilienkäufer das gute Gefühl, seine Familie vor unvorhersehbaren Ereignissen zu schützen und das eigene Zuhause erhalten zu können“, erklärt Holger Westerhaus, Projektleiter der Produktumsetzung.

Die Risikolebensversicherung der Provinzial NordWest dient zur Absicherung des Darlehens und bewahrt die Angehörigen im Todesfall vor finanziellen Belastungen. BaufiSchutz Plus bietet darüber hinaus auch eine Übernahme der Darlehensrate für den Fall unverschuldeter Arbeitslosigkeit sowie von Arbeitsunfähigkeit und Tod.

BaufiSchutz Plus wird unmittelbar mit dem Baudarlehen der Sparkasse abgeschlossen. Der dafür fällige Einmalbeitrag wird über das Sparkassen Baudarlehen mitfinanziert. Die Absicherung des Todesfallrisikos erfolgt ohne Gesundheitsprüfung. Im persönlichen Beratungsgepräch wird für bestimmte schwere Erkrankungen eine Ausschlussklausel vereinbart.

Die Bausteine Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit werden von der ProTect Versicherung AG zur Verfügung gestellt. Die Außenstellenmitarbeiter der ProTect betreuen auch das Produkt BaufiSchutzPlus bei der Umsetzung in den Sparkassen vor Ort. ■

TEXT Heiko Wischer FOTOS Provinzial/Lena Lutterbeck

Vollgas ohne Abgas

Sie sind klein, abgasfrei und liegen voll im Trend. Seit Mitte Juni sind E-Scooter auch auf deutschen Straßen offiziell zugelassen. Für nur 29 Euro jährlich bietet die Provinzial den erforderlichen Haftpflichtversicherungsschutz.

E-Scooter gelten als Elektro-Kleinstfahrzeuge. Es wird zwischen zwei Varianten unterschieden. So werden E-Scooter auf dem Markt angeboten, die eine maximale Höchstgeschwindigkeit von 12 km/h erreichen. Es gibt aber auch eine schnellere Variante, mit der bis zu 20 km/h gefahren werden kann. Die Nutzer des langsam E-Scooters müssen mindestens 12 Jahre alt sein. Das Mindestalter für den schnelleren E-Scooter liegt bei 14 Jahren. Die Elektro-Roller sind umweltfreundlich, da sie bei der Fahrt kein Abgas produzieren. Zudem sind die kleinen Flitzer sehr benutzerfreundlich, da sie bequem falt- und tragbar sind.

Doch bevor die Tretroller ausprobiert werden können, muss eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen werden. Die Provinzial bietet die erforderliche Haftpflichtversicherung für nur 29 Euro jährlich an. Nach Abschluss der Versicherung erhalten die Kunden die erforderliche Versicherungsplakette. Sie muss auf dem Rahmen des E-Scooter fixiert werden und weist den erforderlichen Versicherungsschutz nach.

Um die Vertriebspartner in den Agenturen und Sparkassen bestmöglich zu unterstützen wurde ein umfangreiches Maßnahmenpaket rund um das Marketing und den Vertrieb des neuen Versicherungsangebotes entwickelt. So werden zum Beispiel Plakate und Flyer angeboten sowie Social-Media Content zur Verfügung gestellt. Außerdem können die Vertriebspartner Pressemitteilungen für die regionalen Medien abrufen. Auf den Unternehmenshomepages stehen umfassende Produktinformationen

zum Thema E-Scooter-Versicherung zur Verfügung. Auch ein Online-Abschlussmodul mit Zuordnung zum Vertriebspartner wird angeboten. Mit diesen unterstützenden Maßnahmen und dem preisgünstigen Produkt bietet die Provinzial eine hervorragende Ansprechemöglichkeit für neue Kunden und Bestandskunden. ■ TEXT Ann-Christin Butzki



© ekostsov - Fotolia.com

Ausgezeichnet



Die Preisträger des diesjährigen Eisenhut Awards sowie der Awards „Altersvorsorgeberatung“ und „Gewerbeberatung 2019“ präsentieren stolz ihre Urkunden.

Rotenburg ob der Tauber | Top-Platzierungen für Provinzialer: Frank Grell (Preetz), Joachim Schröder und Jan Petersen (Bönningstedt) und Sebastian Riechmann (Hille) schnitten in den Wettbewerben „Altersvorsorgeberatung“ und „Gewerbeberatung“ des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute und KuBi e.V. (Konzeptentwicklungs- und Beratungs-/Innovationswerkstatt der Assekuranz und Finanzdienstleister) hervorragend ab.

Auszeichnungen mit Gold sowie Platin in der Altersvorsorgeberatung erhielten die Bezirkskommissare Frank Grell, Joachim Schröder sowie dessen Mitarbeiter Jan Petersen. Die Ausbildungsqualität der Bönningstedter Agentur wurde zudem mit der höchstmöglichen Auszeichnung – einem Platin Award – gewürdigt. Frank Grell und Joachim Schröder wurden zudem in die „Hall of Fame“ aufgenommen. Sie hatten in den vergangenen zehn Jahren bei den aufwendigen Prüfungen stets mit Bestnoten (Gold oder Platin) abgeschnitten. Sebastian Riechmann aus Hille wurde von der Fachjury mit Silber für seine Leistungen im Award zur Gewerbeberatung bedacht. ■ -wi - FOTO KuBi e.V.

Einbruch – Diebstahl – Trickbetrug

Bad Segeberg | Die Themen Einbruch, Diebstahl, Trickbetrug standen im Focus des Info-Tages „Private Sicherheit“ im Bad Segeberger Rathaus. Bürgermeister Dieter Schönenfeld hatte interessierte Bürger hierzu eingeladen. Neben Fachvorträgen der Polizei, des Vereins Weisser Ring und einer Tischlerei engagierten sich die Bezirkskommissare (BK) Christoph Lübke, Gunnar Lassen, Santo Hampel und Marlis Stagat gemeinsam für diese Aktion und informierten zum Thema Versicherungsschutz. Insbesondere das Notfallmanagement, als Baustein in der Hausrat- und Gebäudeversicherung der Provinzial, stieß auf großes Interesse. In direkter Ergänzung beantworteten Mitarbeiter der Firma Mebo Sicherheits GmbH, dem Kooperationspartner für das Produkt im Norden, technische Fragen rund um die moderne SmartHome-Technik in Kombination mit der Notrufbereitschaft. „Die Mebo Mitarbeiter übernehmen die komplette Koordination, Installation und Inbetriebnahme der Smart Home Anlage der Firma Lupus vor Ort bei unseren Kunden. Damit haben wir einen starken Partner an unserer Seite, die Zusammenarbeit läuft wirklich gut“, lobte BK Lassen. ■ -san - FOTOS Provinzial Lassen



Am Mebo Messestand während des Info-Tages: BK Christoph Lübke (v.l.) BK Gunnar Lassen, Jan Ahlers (Mitarbeiter BK Segeberg-Land) Steffi Wulf (Fa. Mebo), Frank Gehring (Einführungs- und Infomanagement Ausschließlichkeit). | Gemeinsam für die Sicherheit: Steffi Wulf (Fa. Mebo), BK Gunnar Lassen, BK Marlis Stagat, BK Christoph Lübke, BK Santo Hampel, Wolfgang Schürer (Weisser Ring).



Nun dürfen sie das Ersthelfer T-Shirt offiziell tragen: Die Schüler der Schulsanitäter AG an der Hans-Brüggemann-Schule Bordesholm absolvierten erfolgreich einen DRK Kurs. BK Nico Jaensch (v.l.), Patricia Pohl (Lehrerin), Ute Freund (Schulleiterin) und Birgit Schmidt (DRK Bordesholm) freuen sich, dass das Projekt mit finanzieller Unterstützung des Vereins „Provinzialer helfen“ starten konnte.

Ersthelfer

Bordesholm | Schulsanitäter sind als Erste zur Stelle, wenn anderen Schülern etwas passiert. Sie trösten, versorgen Wunden mit Pflastern und kühlen Knöchel mit Kühlpacks. Auf ihre Ersthelfer-Aufgaben werden die Schüler sorgfältig und professionell vorbereitet – so auch an der Hans-Brüggemann-Schule Bordesholm. Bezirkskommissar Nico Jaensch hatte sich dafür eingesetzt, dass der Verein „Provinzialer helfen“ finanzielle Unterstützung leistete und die Ausbildung somit während der Schulprojektwoche starten konnte. Organisiert und durchgeführt wurde das Projekt von Patricia Pohl, Lehrerin an der Gemeinschaftsschule mit Oberstufe, die inhaltliche Schulung übernahm Birgit Schmidt, 1. Vorsitzende des DRK Bordesholm. 17 Schüler aus der 6. bis 9. Klasse beteiligten sich mit großer Begeisterung an dem Kurs, bei dem ein DRK Erste-Hilfe Schein winkt. Alle, die an der AG teilnehmen, dürfen ab sofort auch offiziell das Ersthelfer-T-Shirt tragen, das sie als Schulsanitäter ausweist. „Klasse, dass sich so viele Schüler dieser verantwortungsvollen Aufgabe stellen“, freut sich Nico Jaensch. „Ich bin froh, dass wir hier Unterstützung zusagen konnten und dass dadurch ein wichtiges Projekt für Kinder aus unserer Region zustande gekommen ist.“ ■ -san- FOTO -san-

Unterwegs für die Natur

Schenefeld | „Die Natur in unserer Region von Müll zu befreien – das ist aktiver Umweltschutz“, erklärt Janne Jan Martens. Gemeinsam mit seinen Mitarbeitern und der Familie unterstützt der Bezirkskommissar die Umweltaktion „Unser sauberes Schleswig-Holstein“ – wie auch viele andere Agenturinhaber. Jährlich treffen sich umweltbewusste Menschen, um in den Städten, Gemeinden und Dörfern Plastikflaschen aus Hecken zu sammeln, entsorgte Fahrräder aus Dorfteichen zu fischen oder Kinderspielplätze und Strandabschnitte vom Müll zu befreien. „In Schenefeld beteiligten sich viele Kinder, Jugendliche und fast alle Mitglieder der Schenefelder Jugendfeuerwehr – aber seit der Fridays for Future Bewegung wissen wir ja um das große Umweltbewusstsein der jungen Leute“, freut sich Martens. Dieses Jahr hatte die Aktion mehr als 20.000 Teilnehmer. Organisiert wird sie vom Städteverband, Gemeindetag SH, Landesfeuerwehrverband, Provinzial und NDR. ■

- san - FOTO Provinzial Martens

Provinzial Agenturinhaber Janne Jan Martens (li.) mit seinen Töchtern Marit und Svea, Jugendfeuerwehrmitglied Leo Emelie Koch und Bürgermeister Heiner Barnick.



Kleiner Helfer in der Not

Hille | Die Provinzial Riechmann setzt sich mit der ortsansässigen Feuerwehr für die Sicherheit von Kindern im Brandfall ein. Agenturinhaber Sebastian Riechmann hat „Kinderfinder“-Aufkleber für die Kindergärten Hartum und Holzhausen-Nordhemmern an die Leiterinnen der Einrichtungen übergeben. „Kinder geraten im Brandfall oft in Panik – aus Angst vor dem Feuer verstecken sie sich. Ist der Einsatzort stark verraucht, kann die Feuerwehr schwer feststellen, in welchem Raum sich evtl. noch ein Kind aufhält. Hier hilft der Kinderfinder“, erläutert Riechmann. Entwickelt wurde er von der Westfälischen Provinzial Versicherung und dem Verband der Feuerwehren in NRW und kann an die Kinderzimmertür angebracht werden. Der Rettungstrupp erhält so einen Hinweis und kann seine Suchtaktik ändern: Räume mit dem Aufkleber werden genauer untersucht und verdeckte Kinder können gefunden werden. „Sollte auch nur ein Kind dadurch gerettet werden, hat sich der Aufwand gelohnt“, betont Riechmann. Auch auf dem Hiller Markt wurde der „Kinderfinder“ verteilt. ■ -jk- FOTO Provinzial Riechmann



Provinzial-Agenturinhaber Sebastian Riechmann übergab die „Kinderfinder“ an Ulrike Barg, Kindertageseinrichtung Holzhausen-Nordhemmern, und Malin Adler, Kindergarten Hartum.

Entdeckungstour

Seit 21 Jahren prämiert die Kulturstiftung der Westfälischen Provinzial die besten Schülerzeitungen in Westfalen. Am aktuellen Wettbewerb beteiligten sich rund 50 Schulen. Bei den Grundschulen gewann die Schülerzeitungsredaktion der St. Martini Grundschule aus Greven den ersten Preis. Die Schülerinnen und Schüler verbrachten einen erlebnisreichen Tag in Köln und besuchten das Abenteuermuseum Odysseum.





Die Redaktion des „Spickzettel“ der St. Martini Schule in Greven freute sich über den ersten Platz beim Schülerzeitungswettbewerb und nahm stolz die Urkunde entgegen.



Aufgeregzt stiegen die neun Nachwuchsredakteure der „Spickzettel“-Redaktion der St. Martini Grundschule in den Bus, denn das Ziel hieß: Abenteuermuseum Köln! Nach einer zweistündigen Fahrt erreichte die Gruppe ihr Ziel. Schnell stiegen alle Kinder aus dem Bus. Vor dem Museumsbesuch erhielt die Redaktion im strahlenden Sonnenschein ihre verdiente Urkunde – denn auf dem ersten Platz ließen sie 19 weitere Einsendungen aus Grundschulen hinter sich zurück. Schnell hielten sie ihre Eintrittskarten in der Hand und verstreuten sich im ganzen Museum.

Ob in den Themenwelten „Leben“ und „Erde“ oder in dem „Museum mit der Maus“ – in jedem Bereich gab es für die Gruppe viel zu entdecken. So konnten die Nachwuchsredakteure beispielsweise einem scheinbar lebendigen Tyrannosaurus Rex direkt in die Augen blicken oder in der Ausgrabungsstätte eigenständig Skelette unterschiedlicher Lebewesen im Sand freilegen und untersuchen. Auch ein Baumhaus sowie eine Hängebrücke ließen die Schüler zu kleinen Entdeckern werden. Ein paar Schritte durch eine Tür, und die Schüler verließen die Erde und landeten geradewegs im Weltall. Unter einem riesigen Sternenhimmel konnten Alltagsphänomene sowie Elektrizität und Mathematik erforscht werden. Der Flugsimulator nahm die Grundschüler mit auf eine Flugreise über Köln. Ihr Wissen konnte die Gruppe auch anhand verschiedener Rallyes im Museum testen und erweitern. Im „Museum mit der Maus“ hieß es noch einmal mehr „mitmachen und ausprobieren!“. Wie entsteht ein Strudel? Wie ist ein Dynamo aufgebaut und bringt die Fahrradlampe zum Leuchten? Wie schließt ein Schlüssel Schlosser auf? Und wie funktioniert ein Rauchmelder? Diesen und vielen weiteren alltäglichen Fragen gingen die Nachwuchsredakteure durch Ausprobieren auf den Grund. Das wohl größte Highlight: das Maus-Trickfilmstudio. Ob eigens gemalte Maus-Bilder für einen Kurzfilm oder mit einer richtigen Kamera erstellte „Shaun das Schaf“-Filme – von der Idee der Geschichte über das Erstellen bis hin zum Bearbeiten entstand der komplette eigene Film der Grundschüler.

So verging der Besuch im Odysseum wie im Flug. Nach diesem aufregenden Vormittag war nun Zeit für's Mittagessen! Nach einem kurzen Fußmarsch zur leckeren Pizza ging es am frühen Nachmittag zurück zum Bus, mit dem die Nachwuchsredakteure dann müde aber glücklich die Heimreise antraten. ■ TEXT & FOTOS Lina Meyer

Odysseum Köln

Das Abenteuermuseum Odysseum in Köln bietet für Klein und Groß jede Menge Entdeckungsspaß. In den zwei Themenwelten „Leben“ und „Erde“ kann alles rund um Tiere, Pflanzen, Technik und das Weltall erforscht werden. An über 150 Mitmachstationen können die Besucher viele Phänomene und Alltagsfragen eigenhändig entdecken. Das Museum mit der Maus bietet die Sachgeschichten aus der Sendung mit der Maus zum Anfassen. Im Trickfilmstudio erstellen schon die kleinsten Gäste ab vier Jahren ihren eigenen Trickfilm. Das Odysseum liegt auf der östlichen Rheinseite Kölns unweit der A3. Infos zum Museum finden Sie unter www.odysseum.de.



TEXT Ralf Tornau FOTOS Thomas Klerx

Blindflug

Mach die Straße nicht zur Nebensache – unter diesem Motto starteten die Kreisverkehrswacht Steinfurt, die Polizei des Kreises Steinfurt sowie die Westfälische Provinzial eine gemeinsame Aufklärungskampagne. Sie informiert über die gefährliche Nutzung von Smartphone und Co. am Steuer, denn die größte Gefahr im Straßenverkehr ist digital.

Kurz mal eben anrufen, Nachrichten lesen oder schreiben – die Nutzung des Smartphones im Straßenverkehr kann schnell zu Unfällen mit schlimmen Folgen führen. Dieser

Gefahr sind sich vor allem junge Menschen nicht bewusst. So ist die Bereitschaft, ein Handy während der Fahrt zu nutzen, mit 85 Prozent bei den 18-29-Jährigen am größten. Kaum jemand bedenkt, dass bei einer Geschwindigkeit von 50 km/h und nur einer einzigen Sekunde Ablenkung bereits 14 Meter blind zurückgelegt werden. Der zentrale Bestandteil der Kampagne ist ein Blindflugsimulator. Er macht die Gefahr erlebbar.

Blindflug – Erfahrungen im Simulator | Der Simulator kann Gefahrensituationen im Straßenverkehr sehr real nachstellen. Probanden werden dazu bei digitaler Ablenkung mit verschiedenen Situationen des täglichen Straßenverkehrs und deren Folgen konfrontiert. Als einer der ersten Nutzer nahm



Kreisdirektor Dr. Martin Sommer testet den Blindflugsimulator. Mirco Schneider (v.l.n.r.), Leiter der Abteilung Schadenverhütung/Risikoberatung bei der Westfälischen Provinzial Versicherung und Bernd Buskamp, erster Vorsitzender der Kreisverkehrswacht Steinfurt und Frank Fichtner, Leitender Polizeidirektor Abteilungsleiter Polizei, schauen zu.



auch Steinfurts Kreisdirektor Dr. Martin Sommer auf dem Fahrsitz Platz. Nach anfänglich flotter Fahrt wurde er immer wieder vom Simulator aufgefordert, seine Aufmerksamkeit auf das Smartphone zu richten. In kurzen Abständen lauten beispielsweise die Aufforderungen „Oma anrufen“, „Bahnhofstraße finden“, „Musik von Pink raussuchen“. Ein Unfall war nur eine Frage der Zeit und daher lautete sein Fazit: „Kein Anruf oder keine Kurznachricht kann so wichtig sein, dass dafür ein Leben gefährdet wird. Ich hoffe, dass wir mit dem Einsatz dieses Blindflugsimulators bei möglichst vielen Verkehrsteilnehmern ein Einsehen erreichen. Nur eigenes Verhalten kann helfen, Unfälle zu vermeiden.“

Unfallursache Ablenkung | Bernd Buskamp, erster Vorsitzender der Kreisverkehrswacht Steinfurt, ist sicher, dass die nachgestellten Situationen Eindruck hinterlassen. Zahlen, wie viele Unfälle tatsächlich auf die Nutzung des Mobiltelefons zurückgehen, gibt es nicht. Die Begründung dafür erläuterte Frank Fichtner, Leitender Polizeidirektor Abteilungsleiter Polizei: „Bei vielen Unfällen ist die Ursache nicht herauszufinden. Entweder weil die Unfallbeteiligten keine eindeutigen Angaben zum Unfallhergang machen oder im schlimmsten Fall verstorben sind. Eine Nutzung des Mobiltelefons liegt aber oftmals sehr nahe.“ Dessen sind sich die im Bereich Unfallprävention Tätigen alle einig. Auch darüber, dass die Dunkelziffer der Unfälle, die auf digitale Ablenkung zurückgehen, sehr hoch liegt. Internationalen Studien zufolge ist jeder siebte bis zehnte Verkehrsunfall auf Ablenkung zurückzuführen.

Einfach mal abschalten. Dies ist ein ernst gemeinter Spruch auf der Schlafmaske, die jeder Aktionsteilnehmer im Anschluss der Testfahrt erhält. Denn eine Ablenkung durch ein Smartphone im Straßenverkehr kommt einem Sekundenschlaf gleich.

Im Geschäftsgebiet der Provinzial Nord Brandkasse wird es vergleichbare Veranstaltungen zu der Thematik in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern geben. Die Veranstaltungen werden, unter Teilnahme des Innenministers, im Spätsommer stattfinden.

vention Tätigen alle einig. Auch darüber, dass die Dunkelziffer der Unfälle, die auf digitale Ablenkung zurückgehen, sehr hoch liegt. Internationalen Studien zufolge ist jeder siebte bis zehnte Verkehrsunfall auf Ablenkung zurückzuführen.

Den bedenkenlosen Griff zum Handy während der Fahrt sieht auch Mirco Schneider, Leiter der Abteilung Schadenverhütung/Risikoberatung im Provinzial NordWest Konzern mit Sorge: „Wir sind davon überzeugt, dass die größte Gefahr im Straßenverkehr inzwischen digital ist. Dem wollen wir gemeinschaftlich mit dieser Aufklärungskampagne entgegenwirken. Es ist gut investiertes Geld, wenn wir die Unfallrisiken minimieren und damit Leben retten können.“

Nicht nur gefährlich, sondern auch teuer | In Zukunft wird die Polizei noch stärker auf die Nutzung von Smartphones im Straßenverkehr achten und Vergehen ahnden. Beim Fahrradfahren telefonieren kostet bereits 55 Euro. Die Smartphone-Nutzung bei der Autofahrt schlägt mit 100 Euro und einem Punkt im Verkehrszentralregister zu Buche. Kommt es zu einer Gefährdung, werden 150 Euro, zwei Punkte und ein Monat Fahrverbot fällig. Mit Sachbeschädigung erhöht sich das Bußgeld auf 200 Euro. Gegebenenfalls handelt es sich sogar um eine Straftat. Jedoch sollte jeder bedenken, dass ein Menschenleben unbelzahlbar ist und Ablenkung die eigene Gesundheit und die anderer Verkehrsteilnehmer aufs Spiel setzt.

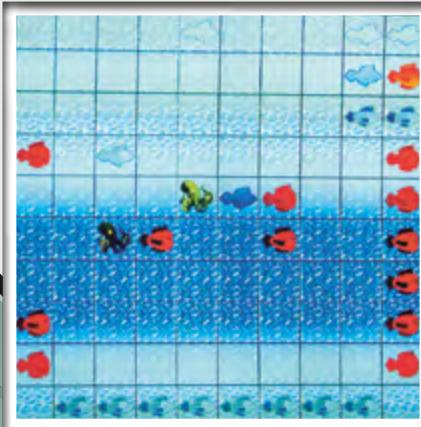
Die Aktion kommt auch zu Ihnen

Die von der Kreisverkehrswacht Steinfurt eingesetzten Moderatoren haben langjährige Erfahrung in der Verkehrsprävention. Sie sind ehemalige Verkehrssicherheitsberater der Kreispolizeibehörde, waren bei der Bundespolizei oder sind Fahrlehrer. Sie begleiten jeden Einsatz des Simulators. Der Blindflugsimulator kann als Aktion auch von Provinzial Geschäftsstellen und Sparkassen-Agenturen in Westfalen angefordert werden. Hierzu eignen sich beispielsweise Stadtfeste oder Gewerbemessen mit entsprechend hohem Publikumsinteresse. Unter www.sicherheitserziehung.shop finden Interessierte unter der Rubrik „Messen und Ausstellungen“ weitere Informationen. ■

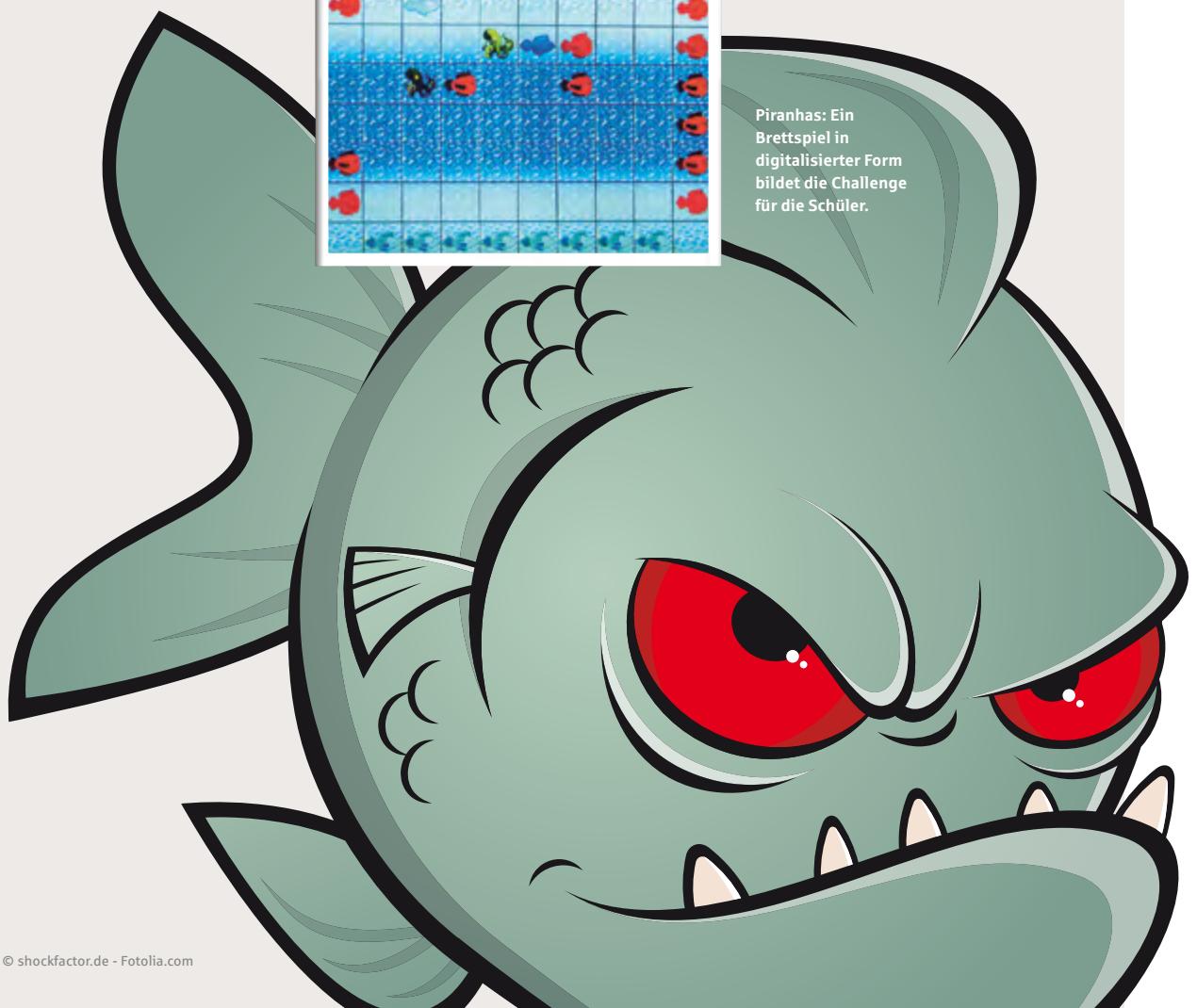


Stipendium dank „Piranhas“

Der Citti Park in Kiel an einem sommerlichen Freitagnachmittag:
Das Einkaufszentrum ist stark frequentiert, für viele hat bereits das Wochenende begonnen. Noch nicht für die bundesweit besten acht Schülermannschaften, die sich während des gesamten Schuljahres unter 60 miteinander wetteifern. Teams für das Finale der diesjährigen Software Challenge qualifiziert haben und hier öffentlichkeitswirksam gegeneinander antreten. Die Provinzial Nord ist seit fünf Jahren Sponsor der Software Challenge.



Piranhas: Ein Brettspiel in digitalisierter Form bildet die Challenge für die Schüler.



Es gilt, sich im für die Software Challenge digitalisierten Brettspiel „Piranhas“ durchzusetzen, einen virtuellen Spieler gezielt möglichst erfolgreiche Spielzüge ausführen zu lassen. Taktische Raffinesse und Programmiertalent zugleich sind gefragt. Im Brettspiel Piranhas geht es darum, möglichst einen ganzen Schwarm zu bilden und nicht von gegnerischen Fischen gefressen zu werden.

Mit gleich zwei Mannschaften vertreten: Die Informatik-Cracks der Oberschule zum Dom zu Lübeck. Mitgekommen ist Fachlehrerin Johanna Schmidt. Sie hält große Stücke auf den seit 2004 ausgetragenen Wettbewerb – und auf ihre Schüler. „2012 haben wir zum ersten Mal an der Challenge teilgenommen und unsere Schülerinnen und Schüler nehmen seither mit Begeisterung teil. Sie sind wirklich gut und lieben, was sie tun und bekommen so auch eine Chance für ihre Zukunft.“ Der 15-jährige Finn Steffens brennt für den Wettbewerb. „Dies ist bereits die 18. Version, die ich hochgeladen und programmiert habe“, sagt er über seine Vorbereitung. Im Begabtenförderkurs an seiner Schule hat er begonnen, sich immer tiefer in die Feinheiten des Spiels einzuarbeiten. „In meiner Familie bin ich auf jeden Fall der IT-Experte.“ Ein Informatikstudium komme durchaus in Frage, verrät der junge Lübecker.

Herausragende Schülerinnen und Schüler können sich im Rahmen des Wettbewerbs für Stipendien an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel und an der Fachhochschule Wedel empfehlen. „Das Spiel ist ein guter Filter, um zu erkennen, ob das Fach etwas für jemanden ist“, sagt der Initiator der Software Challenge, Professor Manfred Schimmeler von der Uni Kiel. Er verweist auf eine hohe Abbrecherquote im Fach Informatik – und zugleich darauf, dass von bislang 186 Stipendiaten der Software Challenge 180 das Studium erfolgreich abgeschlossen hätten.

Provinzial Nord seit fünf Jahren Sponsor | Die heutigen Studierenden sind die Arbeitskräfte von morgen. Fachkräfte, die auch für die Provinzial mit ihren zahlreichen IT-Arbeitsplätzen und den Ausbildungsmöglichkeiten in dieser Richtung – duale Studiengänge in Wirtschaftsinformatik und Angewandter Informatik – interessant sind. Seit fünf Jahren zählt deshalb auch die Provinzial Nord Brandkasse zu den Sponsoren. Ohne Unterstützung aus der Wirtschaft wäre der Wettbewerb in der derzeitigen Qualität nicht durchzuführen. Alle Schüler-Teams werden beispielsweise kontinuierlich von wissenschaftlichen Hilfskräften des Instituts für Informatik begleitet – auch dafür benötigt die Uni Förderer.

Im Citti Park berichtet Felix Frank in seinem Grußwort und auch am Rande der Veranstaltung von seinem Werdegang und ist in die Siegerehrungen eingebunden. Er hat ein duales Studium der Wirtschaftsinformatik bei der Provinzial absolviert, einen Master draufgesattelt, arbeitet seit zwei Jahren als IT-Projektleiter und bringt im Citti Park echte Begeisterung für seinen Job rüber. „Ich bin sehr viel in Projekten tätig. Wir haben auch eine Denkwerkstatt aufgebaut, in der wir Anwendungen für die Versicherungslandschaft austesten“, weiß er „über seine ziemlich beste Entscheidung, zur Provinzial zu gehen“, zu berichten.

Von York Lange von Radio Schleswig-Holstein humorvoll moderiert, neigt sich die Challenge zügig dem Ende entgegen. Im Finale hat ein Team aus Rheinland-Pfalz die Nase vorn. Die beiden Teams der Oberschule zum Dom freuen sich am Ende über die Plätze drei – mit Finn Steffens – und vier. Und Informatiklehrerin Johanna Schmidt kann sogar eine Auszeichnung als „Top Teacher“ mit nach Hause nehmen. 



Gruppenbild
der Lübecker
Schüler mit Felix
Frank von der
Provinzial (li.).



Felix Frank
vertrat die
Provinzial
vor Ort und
zeichnete die
besten Teams
mit aus.
Auszeichnung
für Lehrerin
Johanna
Schmidt.
Moderator
York Lange im
Gespräch mit
Finn Steffens.
Freute sich,
dabei zu sein:
Fabian Albrecht
von der
Oberschule
zum Dom.





Kurz vorm Ziel: Temperatur und Gewicht der Ausrüstung verlangen den Teilnehmenden (re.) noch einmal alles ab.

Auch in voller Montur und unter extremen Umständen müssen Feuerwehrmänner und -frauen zügig agieren. Bei bestem Wetter vor Hamburger Kulisse begeisterten die Teilnehmer Groß und Klein.

Fit, fitter, Feuerwehr

Bei über 30 Grad im Schatten das Dockland am Hamburger Fischereihafen hochlaufen? Einen 90-Kilo Dummie von A nach B tragen? Oder zwei Feuerwehrschläuche auf 100 Meter abrollen?



Das klingt so schon schweißtreibend, war aber für 150 Feuerwehrmänner und -frauen aus ganz Deutschland am 23. Juni noch nicht genug. Zusätzlich trugen sie volle Berufsbekleidung plus Atemschutzgerät und kämpften bei den 1. Hamburger Firefighter Games um den Titel „fittester Feuerwehrmann oder -frau Deutschlands“. Im Wettkampfparcours, bestehend aus fünf verschiedenen Aufgaben aus dem Berufsalltag, traten sie gegen die Stoppuhr an. Die letzte der 136 Treppenstufen des Dockland markierte den Zieleinlauf der deutlich erschöpften aber stolzen Teilnehmenden. Über den Titel freuten sich am Ende Marie Schumann aus Potsdam, Nico Kleinert aus Bremerhaven (unter 40-Jährige) und Joachim Posanz aus Göttingen (über 40-Jährige).

Organisiert hatte die Veranstaltung das Tfa-Team (eine Sparte der Betriebsratgemeinschaft) der Feuerwehr Hamburg. Die Hamburger Feuerkasse unterstützt die Hamburger Feuerwehr als langjähriger Partner und nun erstmals das eintägige Event aus Wettkampf und Präsentation der Feuerwehrarbeit. Eine Fortsetzung der Firefighter Games im nächsten Jahr ist bereits in Planung. ■

TEXT Milena Göde FOTOS Benjamin Ebrecht (li.), -mg-



Drei Jahre Vertragsverlängerung: Über den Dächern von Hamburg überreichte Sebastian Frecke (li.) ein symbolträchtiges Trikot an Vorstandsmitglied Frank Neuroth.

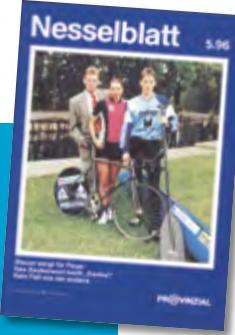
Sportliche Vertragsverlängerung

Die Hamburger Feuerkasse (HFK) bleibt dem Handball Sport Verein Hamburg (HSVH) als Premium Partner und offizieller Versicherungspartner für weitere drei Jahre erhalten.

Zum Pressegespräch in Hamburg schien die Sonne. Aber nicht nur das Wetter war ausschlaggebend für die gute Stimmung aller Beteiligten, sondern auch die Fortsetzung des Engagements, das die HFK zu Beginn des Jahres gestartet hatte. „Wir sind vom sportlichen Konzept des HSVH überzeugt und möchten unsere Verbundenheit zu Hamburg durch unsere Unterstützung betonen. Als Versicherer sind wir ‚Da für HH‘ – ab September auch mit einer ‚roten‘ Kraftfahrtversicherung“, erläuterte Frank Neuroth, Vorstandsmitglied der Provinzial NordWest. Auch Sebastian Frecke, Geschäftsführer der HSM Handball Sport Marketing und Management GmbH, ist stolz auf den Vertragsabschluss: „Die HFK ist als Hamburger Traditionsunternehmen stark mit der Stadt und den hier lebenden Menschen verbunden.“

Der Schulterschluss hält noch einen weiteren Leckerbissen für Fans des nordischen Handballs bereit: Der deutsche Rekordmeister und aktuelle Vizemeister THW Kiel wird am 29. Januar 2020 ein Freundschaftsspiel beim HSVH in der Sporthalle Hamburg bestreiten. Ermöglicht wird das Gastspiel durch die langjährige Verbindung der Provinzial als Team-Sponsor des THW Kiel. ■ -mg- FOTO HSVH

Der SC Neubrandenburg war und ist ein großer Name in der Sportlandschaft Mecklenburg-Vorpommerns. Seit den 90er Jahren unterstützt die Provinzial Athletinnen und Athleten des Klubs.



**Engagement
für den Norden**

Klaus Dittmer 1996 mit seiner Tochter Anja, einer erfolgreichen Triathletin und Sohn Andreas, der im gleichen Jahr zum ersten Mal Olympia-Gold gewann, auf dem Nesselblatt-Titelblatt.

TopTalente

TOLLE NACHWUCHSARBEIT BEIM SC NEUBRANDENBURG

Die ersten Kontakte ergaben sich durch Klaus Dittmer, unseren ehemaligen Bezirksleiter in Neubrandenburg“, erinnert sich Thomas Kühl, Landesdirektor Mecklenburg-Vorpommern. Der Kanusport hatte in der Familie Dittmer und in Neubrandenburg Tradition. Vater Klaus war in den 70er Jahren WM-Teilnehmer, Sohn Andreas wurde nach der Wende drei Mal Olympiasieger – 1996, 2000 und 2004.

Diese Zeit ebenfalls im Leistungssport an der Spitze erlebt hat Astrid Kumbernuss. Ihr größter Erfolg: Der Olympia-Sieg in Atlanta 1996 im Kugelstoßen. Heute ist die ehemalige Top-Athletin des SC Neubrandenburg (SCN) Geschäftsführerin einer Sportvermarktungsagentur und kümmert sich auch um die Sponsoringkontakte „ihres“ SCN. Es gibt ein Kanu-Elite-Team und ein Olympia-„Hope“-Team. Die Trainingsbedingungen in Neubrandenburg am Olympia- und Bundes-Stützpunkt mit seinen tollen Wasserrevieren sind ausgezeichnet.



Astrid Kumbernuss (re.) freut sich über die langjährige Unterstützung durch Sponsoren wie die Provinzial. Das Foto zeigt die ehemalige Olympiasiegerin mit Nachwuchshoffnung Nils Globke und SCN-Präsident Heinrich Nostheide.

„Wir haben eine Reihe sehr hoffnungsvoller Nachwuchssportlerinnen und -sportler. Nils Globke und Lina Bielcke sind unsere größten Talente“, sagt Astrid Kumbernuss. „Nils und Lina sollen weiter in Ruhe aufgebaut werden und benötigen noch Zeit, um sich auf internationalem Niveau zu stabilisieren.“ Beide Abiturienten gehören bereits zur nationalen und internationalen Spitze. Lina ist 2018 Junioren-Vizeweltmeisterin geworden. Nils größter Erfolg bisher: Platz 1 bei den Olympic Hope Games 2016 und Rang 5 bei der Junioren WM 2018.

Viele, viele Trainingskilometer auf dem Wasser und ein vielseitiges Ausdauer- und Athletiktraining an Land bilden die Basis. Trainingslager gehören dazu, viele Reisen zu Regatten, auch ins Ausland. Die staatliche Sportförderung oder Sporthilfe allein reicht nicht, um das alles zu finanzieren. „Verlässliche Partner wie die Provinzial sind besonders wichtig, die sagen: Wir stehen dauerhaft zu unseren Sportlern in der Region. Gerade für eine Randsportart wie den Kanusport, der aufgrund seiner Erfolge bei Olympia regelmäßig im Rampenlicht steht, ansonsten aber selten breite Aufmerksamkeit erhält, ist das wesentlich“, weiß Astrid Kumbernuss.

Mit einem derzeit aufwendig produzierten Imagefilm will der SCN seine Top-Sportler einem breiteren Publikum näherbringen und auch für die Sponsoren noch interessanter machen. Der Film soll im September fertig sein. Provinzial Landesdirektor Thomas Kühl freut sich bereits darauf, bei der Premiere dabei zu sein: „Neben den Kanuten fördern wir traditionell auch die Volleyballerinnen des Vereins, die zur norddeutschen Spitzenzahl und auch immer wieder als Landesmeister zu den Deutschen Meisterschaften fahren. Der Verein hat ein hohes Ansehen weit über Neubrandenburg hinaus und macht eine tolle Nachwuchsarbeit, die Unterstützung verdient.“ ■

TEXT Heiko Wischer FOTOS Sport direkt/SCN/Susan Sandvoss



Lina Bielcke (li.) und Nils Globke zählen zu den Top-Talenten des SC Neubrandenburg.

Auch die Volleyballerinnen des Klubs – hier die 1. Damen – werden von der Provinzial gefördert.



Tipps & Termine

sonntags

Mit-Mach-Circus *Fantasia*
Warnowufer, Rostock

1. bis 4. August
Straßenkunstfestival, Scharbeutz

1. August
Bernsteinreiter Pferdeshow, Hirschburg

1. bis 3. August
SKANDALØS Festival, Neukirchen

2. bis 4. August
Haltern bittet zu Tisch, Haltern am See

3. August
Nacht der Museen, Rheine

4. August
Gauklerfest, Oelde

5. August
Große Fledermausexkursion, Göhren

9. bis 11. August
Rotzgörenfestival, Techelsdorf

14. August
Silent Dance Festival, Boltenhagen

15. August
Orgelkurzkonzert für Familien
Dom zu Lübeck

16. und 17. August
Festival Kulturluft
Finkenwerder, Hamburg

16. bis 18. August
Stadtfest „Münster mittendrin“
Westernfest, Schönberg

23. August / 15. September
Warnemünder Port Party

Bis 25. August
Korntage, Probstei

30. August
Museumsnacht, Kiel
Ostsee in Flammen, Grömitz
Lange Nacht des Friedhofs, Mölln

Bis 31. August
Kiss me, Kate, Eutiner Festspiele

6. und 20. September
SkateNight, Schlossplatz Münster

6. und 7. September
Hinunwech Festival, Heide

7. September
Kram- & Kunststücke Markt
Waren (Müritz)

15. September
Weltkindertag, Hamburg

18. September
Klangnacht Göhren

20. September
Nacht der Lichter, Hamburg-Harburg

21. und 22. September
Lesefestival „Zeit für Helden“
Kloster Dalheim

bis 29. September
Multiples von Joseph Beuys, LWL-
Museum für Kunst und Kultur, Münster

bis September täglich
Adler-Safari im Nationalpark Federow

26. September bis 5. Oktober
Filmfest Hamburg

Tipps & Termine zusammengestellt
von Beatrix Richter



25. August



dauerhaft

© Marina Gorskaya - Fotolia.com

Hamburg

Wo der Pfeffer wächst | Grüne Oase im Großstadtrubel: Die Parkanlage des Botanischen Sondergarten Wandsbek lädt zum Spazieren und Staunen ein. Im dazugehörigen Gewächshaus wachsen verschiedene brasiliische Pflanzen, wie der Nationalbaum Pau-Brasil, der Regenbaum und andere Mimosen, und eben auch der schwarze Pfeffer.

Infos: www.hamburg.de

Rostock

Karneval der Tiere im Zoo |
Der Rostocker Zoo feiert seinen 120. Geburtstag und die Festspiele Mecklenburg-Vorpommern gratulieren mit einem Konzert. Katja Riemann wird aus dem „Karneval der Tiere“ lesen und dabei musikalisch vom Kammerorchester Berlin begleitet. Umrahmt wird diese Aufführung für die ganze Familie mit Picknick, Parkmusik und Schaufütterungen.

Infos: www.zoo-rostock.de

Travemünde

© Sebastian John

Bis 13. Oktober

SANDSKULPTUREN FESTIVAL

Unter dem Motto „Maritime Abenteuer“ haben Sandkünstler aus Russland, der Ukraine, Litauen, Lettland, Ungarn, Polen, Holland und den USA 150 überlebensgroße Figuren aus Sand geschaffen. Zu sehen sind die märchenhaften Szenen im Travemünder Fischereihafen.

Infos: www.sandskulpturen-travemuende.de



1. bis 4. August

© Westfälischer Reitverein

Münster

Turnier der Sieger | Reitsport der Extraklasse: Vor der malerischen Kulisse des münsterschen Schlosses geben sich wieder die Besten des internationalen Dressur- und Springsports die Ehre. Die Provinzial ist als Sponsor wieder mit an Board, u. a. mit dem „Preis der Provinzial Versicherung“, dem „Junioren-Förderpreis“.

Hamburg

Herz auf laut | Eine Nacht lang laden die Kirchengemeinden in und um Hamburg zu einem bunten Programm zwischen Pop und Poetry, Klassik und Comedy, Tanzen und Turmbesteigung ein. Von 19 Uhr bis Mitternacht öffnen 128 Kirchen ihre Pforten für Kunst und Kultur. Im Mittelpunkt stehen diesmal die großen Gefühle, mit denen wir Menschen uns oft schwertun.

Infos: www.ndkh.de

Kiel

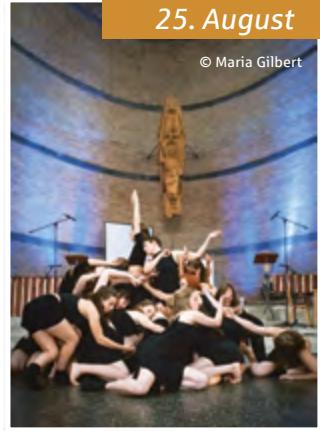
31. August



„Ich habe Kiel zu erzählen“ | Als sich der Kieler Zahnarzt Dr. Rudolf Schultz 1936 eine Filmmkamera kaufte, wollte er die Kindheit seines Sohnes Dieter aufzeichnen. Seine privaten Filmaufnahmen zeigen jedoch auch das öffentliche Leben an der Förde zwischen 1936 und 1949. Die Filmemacher Oliver Boczek (li.) und Gerald Grote haben die raren Zeitzeugnisse aufbereitet und zu einem unterhaltsamen 42-minütigen Streifen verdichtet. Mehr als 6.000 Zuschauer haben den Film bereits gesehen. Nun gibt es aufgrund der großen Nachfrage weitere Vorstellungen. Oliver Boczek ist übrigens ein ehemaliger Provinzialer. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann arbeitete er in den 90er Jahren unter anderem in der Kfz-Abteilung und war als Werkstudent tätig, bevor er ins Filmmetier wechselte. **Infos:** www.diepumpe.de

25. August

© Maria Gilbert



Paderborn

26. und 27. August

Infos: www.performance-paderborn.de

STRASSENKUNST IM SCHLOSSPARK

Über 70 Künstler und Gruppen werden im historischen Barockgarten von Schloss Neuhaus ihre neuen Bühnenprogramme vorführen. Das vielseitige Programm verteilt sich auf dem 10.000 qm großen Freigelände auf sechs Bühnen, ein Gala-Zirkuszelt sowie mehreren Auftrittsflächen für permanente Bauten und Trapeze. Parallel findet in der Schlosshalle hinter dem Brunnentheater eine Messe mit rund 80 Ausstellern statt.

© www.performance-paderborn.de

Nah dran



Brighton im Blick

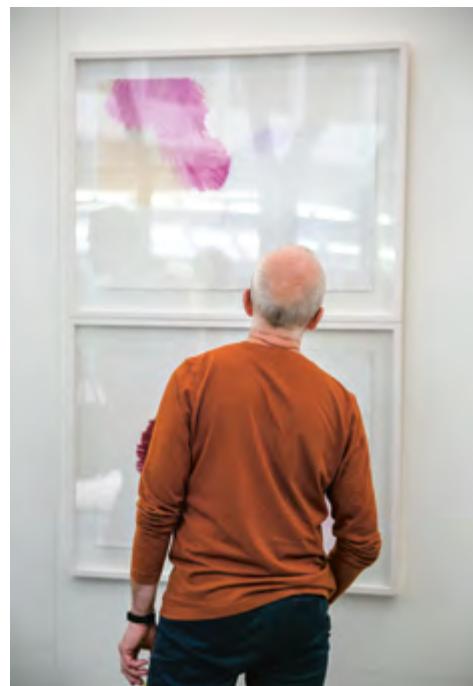
Die drei Auszubildenden Michelle Garbe, Janika Düttmann und Annica Scheper aus dem zweiten Lehrjahr lernten während eines vierwöchigen Auslandspraktikums die englische Stadt Brighton kennen. Die Provinzial und das EU-Programm Erasmus+ förderten das Praktikum. Die drei Azubis lebten in Gastfamilien, besuchten eine Sprachschule und sammelten wertvolle Praxiserfahrungen in den Marketingabteilungen verschiedener Unternehmen. Dazu gehörten ein Start-Up für Reinigungsunternehmen und eine Non-Profit Organisation zum Schutz von Walen und Delfinen. Die Praktikums-Tätigkeiten sollten einen inhaltlichen Bezug zur Ausbildung bei der Provinzial haben. „Wir haben zum Beispiel englischsprachige Präsentationen, Handouts oder Social-Media Beiträge für die Unternehmen erstellt“, berichtet Annica Scheper. „Das Auslandspraktikum bietet unseren Azubis die Möglichkeit, sich sowohl schulisch und sozial weiterzubilden. Die englische Sprache wird intensiv trainiert; Selbstmanagement und Selbstständigkeit werden gestärkt“, erläutert Christine Wallura, Abteilungsleiterin Ausbildung. ■ TEXT - ab - FOTO - kl -

Kleines Jubiläum der Kunstausstellung in Kiel

Ausgezeichnet in Rostock, ausgestellt in Kiel. Die diesjährige Ausstellung der Arbeiten der Gewinnerin des Rostocker Kunstpreises und Malerin Kathrin Harder war für die Provinzial Nord Brandkasse zugleich ein kleines Jubiläum. Seit fünf Jahren präsentiert sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Öffentlichkeit die in Rostock von einer Jury ausgezeichnete Kunst. Die Werke der aktuellen Preisträgerin waren bis zum 18. Juni zu sehen. ■ -mz - FOTOS - pat -



Eröffnung der Ausstellung am 21. Mai (linkes Foto v.l.): Prof. Dr. Wolfgang Methling von der Kulturstiftung Rostock e.V., Preisträgerin Kathrin Harder, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Provinzial Nord Matthew Wilby und Kurator Norbert Weber.





Das gesamte Trainerteam freut sich über einen erfolgreichen Abschluss der Schaden-Schulungen im Rahmen der Prolive Einführung.

Mit voller Power

2.270 Teilnehmerinnen und Teilnehmer nahmen in 4.664 Stunden Schulungsaufwand an 235 Schulungen teil – diese Kennzahlen vermitteln einen guten Überblick über den Umfang der Schaden-Schulungen, die in den letzten beiden Jahren im Rahmen der Prolive Einführung erfolgt sind.

2016 starteten die ersten Vorbereitungen für die Schaden-Schulungen mit dem neuen Agentursystem Prolive. „Wir haben ein Kernteam gebildet, mit dem Ziel alle Vorarbeiten mit einem möglichst breiten Spartewissen abzudecken. Das Team entwickelte weitere Prozesse für die Schadenbearbeitung und erstellte ein detailliertes Schulungskonzept rund um das Thema Schaden in Prolive“, berichtet Eyup Koç als verantwortlicher Abteilungsleiter.

Für die Praxis nach der Systemumstellung wurden unterstützende Arbeitsunterlagen konzipiert. Hierfür erstellte das Team einen Medien-Mix als Angebot. Unter anderem wurden von dem Team Videos (Screenshots) erstellt, um die Schadenprozesse so einfach und nachvollziehbar wie möglich zu machen.

„Die ersten Prolive Pilot-Agenturen wurden bereits nach dem neuen Konzept geschult. Dabei erhielten wir von unseren Vertriebspartnern sehr wertvolles Feedback. So konnten wir unser Vorgehen immer weiter optimieren und allen eine gute Unterstützung

bieten“, erläutert Schadentrainerin Marina Husmann. Darüber hinaus wurden die Pilot-Agenturen durch einzelne Trainer direkt vor Ort besucht. Das Kernteam konnte hieraus wichtige Erkenntnisse für die Vorbereitung auf den Flächenrollout sammeln und den Innendienst auf die bevorstehenden Veränderungen vorbereiten.

2018 begann dann der große Prolive Flächenrollout. Die Suche nach weiteren Trainerinnen und Trainern stieß auf großes Interesse im Bereich Schaden. Mit dem vollständigen Team ging es dann in die Umsetzung des Konzepts. Zunächst erfolgten die Schaden-Schulungen für die Ausschließlichkeitsorganisation, Anfang 2019 dann auch für die Sparkassen.

Während des Flächenrollouts war eine Hotline zu allen Schadenfragen rund um Prolive eingerichtet, die mit über 8.000 Anrufern durch Agenturen sehr gefragt war. Zur Beantwortung der Fragen konnten sich die Trainer direkt auf den Bildschirm der Agenturmitarbeiter aufschalten, um gemeinsam die neuen Prozesse zu festigen.

„Mithilfe des gesamten Trainer-Teams und dem großen Engagement aller Beteiligten konnten bis Mitte Mai dieses Jahres alle Agenturen an einer Schaden-Schulung teilnehmen und das Projekt erfolgreich abgeschlossen werden“, freut sich Eyup Koç. ■

TEXT Jennifer Krüger FOTO Lina Meyer

PROVINZIAL NordWest

Herausgeber

Provinzial NordWest Holding AG
Provinzial-Allee 1, 48131 Münster

Jörg Brokkötter (verantwortlich)
0251-219 3005
joerg.brokkotter@provinzial.de

Chefredaktion
Annette Bäcker - bae -
0251-219 2800
annette.baeker@provinzial.de

Heiko Wischer - wi -
stellv. Chefredaktion
0431-603 2904
heiko.wischer@provinzial.de
Sophienblatt 33, 24114 Kiel

Schlussredaktion
Jennifer Krüger - jk -
0251-219 4936
jennifer.krueger@provinzial.de

Redaktion
Milena Göde - mg -
Lina Meyer - lm -
Susan Sandvoss - san -
Dr. Merle Zeigerer - mz -

Mitarbeiter dieser Ausgabe
Ann-Christin Butzki - ab -
Christian Huep - ch -
Lena Lutterbeck - ll -
Doris Röckinghausen - roe -
Marilena Anna Schmitz - ms -
Ralf Tornau - rt -

Fotografie
Thomas Klerx - kl -
Pat Scheidemann - pat -

Titelmotiv
© PhotoSG - Fotolia.com
Idee: Saga Werbeagentur

Redaktionsbeirat
Wilhelm Beckmann, Frank Bistrick,
Oliver Bubenheim, Peter Elbrecht,
Thomas Fey, Dr. Knud Hell,
Eyup Koç, Peter Lohrmann,
Björn Lüdemann, André Marotz,
Kai-Uwe Riemer, Tobias Sellheyer,
Lutz Schlünsen, Kai Schmidt-
Buchholz, Ralf Tornau,
Christine Wallura, Mathias Weber

Gestaltung
Saga Werbeagentur GmbH
48147 Münster
saga-werbeagentur.de

Druck
Thiekötter Druck GmbH & Co. KG



Klimaneutral
Druckprodukt
ClimatePartner.com/10711-1507-002

Gesamtauflage 11.700 Exemplare

Redaktionsschluss
für den nächsten nordwesten
15. Oktober 2019

E-Mail nordwester@provinzial.de

Wo ist das Meer am wärmsten?

Hier in Deutschland wird man leider nicht fündig. Jedoch an den Küsten des Indischen Ozeans, vor allem vor Mauritius und Madagaskar wurde an der Wasseroberfläche bis zu

31 Grad Celsius gemessen.

© Romolo Tavani - Fotolia.com

© fotomek - Fotolia.com

Fakten



Was hat Google mit Rückenmassage zu tun?

Die erste Version von Google hieß „BackRub“ – also Rückenmassage. Zwei Jahre später wurde die Suchmaschine umbenannt. Jedoch angeblich mit einem Rechtschreibfehler – Google statt ursprünglich geplant Googol.

»Alexa« beeinflusst Namensgebung

In den USA hießen 6.050 Neugeborene Alexa, bevor Amazon seinen gleichnamigen Sprachassistenten veröffentlichte. Drei Jahre nach der Veröffentlichung wurden nur noch 3.000 Babys Alexa genannt.



© JuanCi Studio - Fotolia.com

© Sharlottastock - Fotolia.com

Frauenpower

Jedes dritte Mädchen wird 100 Jahre alt

Ein 100. Geburtstag wird in Zukunft immer gewöhnlicher. Mehr als jedes dritte neu geborene Mädchen wird nach aktuellen Berechnungen des Max-Planck-Instituts über 100 Jahre alt. Von den Jungen erleben lediglich 11 Prozent das Jubiläum.

