

nord
west^{er}

Journal Provinzial NordWest Konzern





Dick eingepackt über den Prinzipalmarkt
schlendern – den nächsten Weihnachtsmarkt
schon im Visier.

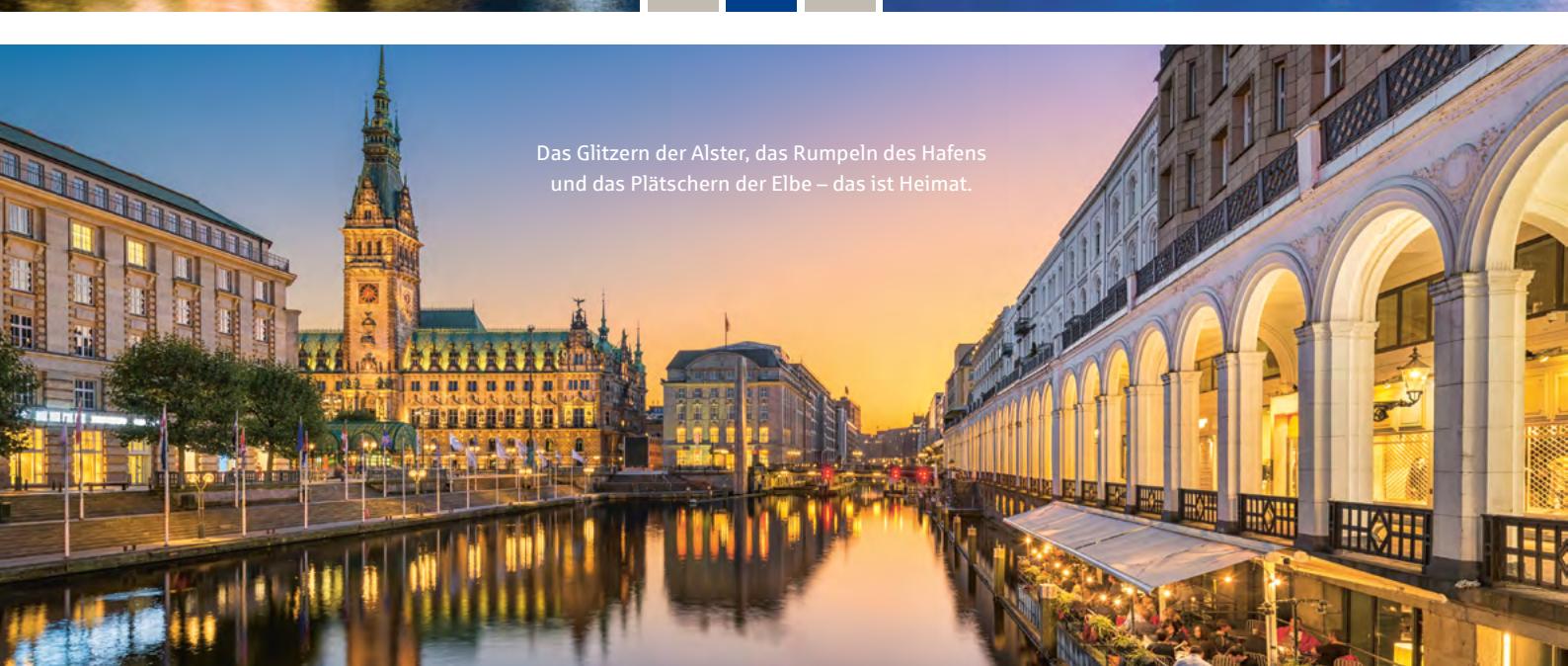
—



Frischer Ostseewind um die Ohren, eine Meeresbrise
in der Nase und den Blick zu einem Schiff, das am Horizont
von der Förde verschwindet.

Heimat

—



Das Glitzern der Alster, das Rumpeln des Hafens
und das Plätschern der Elbe – das ist Heimat.

—

Liebe Leserin, lieber Leser,



gleiche Marke, gleiche Werte: Im Herbst verständigten sich die sieben Anteilseigner von Provinzial NordWest und Provinzial Rheinland auf ein Memorandum of Understanding mit wichtigen Eckpunkten zur Fusion beider Unternehmen. Aktuell erfolgen die im Vorfeld einer Fusion erforderlichen juristischen und finanziellen Prüfprozesse. Mit einem Beitragsvolumen von sechs Milliarden Euro entstünde durch den Zusammenschluss beider Häuser ein starker Player im deutschen Markt.

Nicht nur mit Blick auf die Fusion gab es in diesem Jahr eine Menge Themen in unserem Konzern. Gemeinsam haben wir das von Konzernchef Dr. Wolfgang Breuer vor drei Jahren gestartete Strategieprogramm NW2018 erfolgreich abgeschlossen. Wir haben für Sie einen Überblick zu den Erfolgen des größten Programms in unserer Unternehmensgeschichte zusammengestellt – quasi drei Jahre Programmarbeit im Schnelldurchlauf.

Wie dynamisch sich die Provinzial NordWest verändert, zeigte sich auch auf den Verbandstagungen der selbstständigen Versicherungskaufleute in Hagen und Hamburg. Deutlich zu spüren war bei allen der Wille, auch in digitalen Zeiten „ein sicherer Hafen“ für die Kunden zu sein, zugleich aber den aktuellen Herausforderungen positiv zu begegnen und den Wandel vom Berater zum Begleiter der Kunden mit Engagement und Leidenschaft zu gestalten.

Eine beeindruckende Erfolgssstory schrieb in diesem Jahr das Geschäftsfeld Wohnungsunternehmen. Als einziger Versicherer im deutschen Markt bietet die Provinzial NordWest Kunden aus der Wohnungswirtschaft eine komplett digitalisierte Schadenabwicklung an. Eine hocheffiziente B2B-Lösung, mit der die PNW bei bestehenden Kunden punktet und zugleich neue Kunden gewinnt.

Das Jahr 2018 war darüber hinaus von vielen weiteren wichtigen Themen bestimmt – von innovativen Produkten und Auszeichnungen über neue Projekte und Initiativen bis hin zur provinzialtypischen Verankerung und Vernetzung vor Ort. Wir haben einen informativen Überblick für Sie zusammengestellt.

Und natürlich hatte jeder von uns seine ganz persönliche Agenda, die das Jahr 2018 geprägt hat. Ich hoffe, dass in Ihrer persönlichen Jahresbilanz die schönen Themen überwiegen oder falls dies nicht der Fall war, dies zumindest bald wieder tun. Mit großen Schritten geht es jetzt Richtung Weihnachten und den Jahreswechsel. Für die bevorstehenden Fest- und Feiertage wünsche ich Ihnen eine schöne, erfüllte Zeit mit Familie und Freunden und einen guten Start ins neue Jahr.

Ihr

Jörg Brokkötter

© fotomek - Fotolia.com



08

© yurolaitsalbert - Fotolia.com

**Unser Konzern | NW2018 erfolgreich umgesetzt
Das größte Strategieprogramm der Unternehmensgeschichte
ist abgeschlossen und der Konzern gänzlich neu aufgestellt.**

Nah dran

06

- 06 Die Provinzial bei Instagram
- 06 Wetter-Tool: Freie Sicht im Cockpit
- 07 Neuer Preußen-Partner
- 07 LWL: Bauhaus und Amerika
- 47 Lauf ins Leben
- 62 Tatort Tour
- 62 Jugendarbeit unterstützen
- 62 Trauer um Heinz Langhammer
- 63 40-jährige Dienstjubiläen

NordWest 2018

08

- 08 NW2018 abgeschlossen
- 10 NW2018 in Highlights
- 13 Alfred Werra im Interview

Digitalisierung

14

- 14 PNWneXt gestartet
- 16 100 Prozent digital

Unser Konzern

18

- 18 Neustrukturierung in Sach-Industrie
- 19 Wechsel der Revisionsleitung
- 19 Workshops für Sachverständige
- 20 Ausgezeichnete Personalpolitik
- 22 Community Day in Kiel
- 24 Im Austausch mit den Maklern
- 25 Konsolidierung IT-Systeme
- 26 Jubiläumsausstellung in Kiel
- 27 100 Jahre Deka
- 27 Top-Noten für Leben-Produkte
- 28 Frühzeitig helfen: Projekt DREIklang
- 29 Karrierecampus
- 29 Agenturenentwicklungsprogramm

Produktwelt

30

- 30 Der neue Kfz-Tarif

Vertrieb

32

- 32 Verbandstagungen in Hamburg und Hagen
- 36 Prolive – Auf der Zielgeraden
- 38 Zockerkoffer geht um die Welt

Vertrieb Außendienst

40

- 40 Handballmatch auf Sylt
- 40 Azubis machen Schüler fit
- 41 Wünsche erfüllen in Wesselburen
- 41 Dankesbrief nach Wenningstedt

Vertrieb Sparkassen

42

- 42 SK-Vertriebstagungen
- 46 Messestand in Stuttgart
- 46 Sparkasse Bochum

Engagement

48

- für Westfalen**
- 48 Küchenbrände im Fokus
- 50 August-Macke-Förderpreis

für den Norden

- 52 Der Norden macht Kinder sattelfest
- 54 Jugend trainiert für Olympia

für Hamburg

- 53 Zweite Runde „Da für HH“
- 53 Für Einbruchschutz sensibilisieren

Aus- und Weiterbildung

58

- 58 100 Tage Provinzial NordWest
- 60 Zukunftsplanung am Hennesee
- 61 Ausgezeichnete Azubis
- 61 Kommunikation als Ausbildung

- 56 Tipps und Termine

© - kl -



© Siarhei - Fotolia.com

**Digitalisierung | Die neXte Runde
Die digitale Transformation
wird weiter vorangetrieben.**



Vertrieb | Verbandstagungen

Dynamisch und konstruktiv ging es auf den Tagungen des Verbandes der selbstständigen Versicherungskaufleute der Westfälischen Provinzial und der Provinzial Nord zu.



© alphaspirit - Fotolia.com

**Aus- und Weiterbildung |
Die ersten 100 Tage
Vier Auszubildende
berichten von ihrem
Start im Konzern.**

58

© - tr -



**Engagement für den Norden | Preetzer Ruderer Go for Gold
Die Provinzial Nord unterstützt „Jugend trainiert für Olympia“.**

54

Nah
dran

Versicherung in Bildern



Die soziale Plattform Instagram hat sich auf die ansprechende Darstellung von Bildern und kurzen Videos spezialisiert. In dieser Bilderwelt aus Traumstränden, den neuesten Turnschuhen und Einrichtungsideen tummeln sich vor allem junge Nutzer. Kein einfaches Pflaster für Dienstleistungsunternehmen ohne anschauliches Produkt.



Das Social Media Team des Provinzial NordWest Konzerns sieht in der Herausforderung aber vor allem die Chance, eine junge Zielgruppe anzusprechen. Mit Erfolg: „62 Prozent unserer Follower sind zwischen 18 und 34 Jahre alt“, erklärt Social Media Manager Fabian Hintzler. „Damit treffen wir auf eine Zielgruppe, die wir bei Facebook nicht mehr so leicht erreichen können.“ Nachdem die Testphase des Kanals bei der Westfälischen Provinzial mehr als zufriedenstellend gelaufen ist, gibt es den Kanal nun auch für die Provinzial Nord. Die Westfälische Provinzial führt mit über 1.200 Followern das Ranking unter den öffentlichen Versicherern an. Auf Landesebene hat der Kanal bereits den Gothaer überholt und ist nun sowohl der Axa als auch der Ergo dicht auf den Fersen. ■ -xb- FOTO -xb-ch-

Freie Sicht im Cockpit

WETTER-TOOL FÜR KOMMUNEN UND FEUERWEHREN



www.provinzial-online.de/weather-cockpit

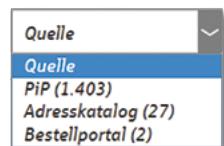
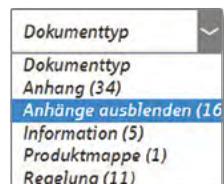
Immer öfter leiden Kommunen und ihre Bürger unter den Folgen extremer Wetterereignisse. Was wäre, wenn ein Tool Extremwetterereignisse zwar nicht verhindert, aber mithilft, die Lage zu beurteilen und vorbereitende Maßnahmen einzuleiten? Mit dem „Weather Cockpit“ stellt die Provinzial als Ergänzung zu den WIND-Unwetterwarnungen öffentlichen Einrichtungen, wie Leitstellen, Feuerwehren, Bauhöfen und Ordnungsämtern ein professionelles Wetter-Tool kostenlos zur Verfügung. Das Online-Wetter-Portal kann individuell auf die Bedürfnisse des Anwenders angepasst werden. Es bietet Standorte und Regionen auf präzisen Karten und umfangreiche Wetterinformationen auf einen Blick. Um die vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten zu visualisieren, hat die Abteilung Schadenverhütung/Risikoberatung der Westfälischen Provinzial einen Kurzfilm produziert. Martin Gust, Leiter der Leitstelle für den Brandschutz und den Rettungsdienst Hagen, und Roman Dolati vom Wetterdienstleister UBIMET erläutern die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten auf der Website (l.). ■ -rt-



■ Über das Suchfeld von PiP werden neben PiP-Dokumenten auch dazugehörige Anhänge, die Druckstücke des Bestellportals und Adressdatenbanken durchsucht. Wenn Sie zu viele Suchtreffer erhalten haben, helfen Ihnen die **Filter** weiter. Hilfreich kann es zum Beispiel sein, alle Anhänge auszublenden. Klicken Sie dazu auf den Filter „**Dokumententyp**“ und „**Anhänge ausblenden**“. Sie sehen dann nur reine PiP-Dokumente.

■ Wenn Sie einen Kontakt suchen, empfehlen wir Ihnen den „**Direkten Draht**“ (der Telefonhörer in der oberen Symbolleiste). Ist dort der gewünschte Bereich nicht aufgeführt, können Sie den Vornamen, den Nachnamen, die Abteilungsnummer, den Abteilungsnamen oder eine Telefonnummer in das Suchfeld eingeben. Kombinieren Sie auch gerne mehrere Suchbegriffe. Über den Filter „**Quelle**“ > „**Adresskatalog**“ können Sie sich ausschließlich Kontakte anzeigen lassen. Neu ist, dass auf der Detailseite zu einem Kontakt die Kollegen der Abteilung oder Agentur mit angezeigt werden. ■ -lau-

Der SCP-Aufsichtsratsvorsitzende Frank Westermann, Provinzial-Vorstandsvorsitzender Dr. Wolfgang Breuer, Vereinspräsident Christoph Strässer und SCP Geschäftsführer Sport, Malte Metzelder, bei der Trikotübergabe vor der Münsteraner Provinzial-Zentrale.



Neuer Preußen-Partner

Die Provinzial engagiert sich seit Saisonbeginn als „**Preußen-Förderer**“ im Kreise des Sponsoren pools. Durch die Partnerschaft ist die Provinzial nicht nur während der Ligaspiele prominent auf den Werbebanden vertreten, sondern darüber hinaus auch Top-Partner der Nachwuchsabteilung. So trägt das Jugendstadion nun den Namen PROVINZIAL YOUNG-STARS ARENA. „Wir engagieren uns aus voller Überzeugung im regionalen Kultur- und Sozialbereich sowie im regionalen Sport. In Münster waren wir im Fußballbereich aber noch nicht vertreten“, so der Provinzialchef Dr. Wolfgang Breuer. „Die konstruktiven Gespräche mit den Preußen-Verantwortlichen haben uns überzeugt, das zu ändern. Wir werden die weitere Entwicklung des Vereins mit Spannung verfolgen. Die Saison hat ja ganz gut angefangen.“ ■ -fh- FOTO -xb-

Bauhaus und Amerika



© LWL-Museum für Kunst und Kultur

Picasso goes North

Ab dem 22. März zeigt die Kunsthalle Kiel die komplette 100 Werke umfassende Suite Vollard Pablo Picasso. Alle Kunstfreunde im Norden können sich im kommenden Jahr auf eine hochkarätige Ausstellung mit Exponaten aus dem Kunstmuseum Pablo Picasso Münster freuen. ■

Mit der Ausstellung „**Bauhaus und Amerika. Experimente in Licht und Bewegung**“ gibt das LWL-Museum für Kunst und Kultur seine Hommage an das 2019 stattfindende 100-jährige Bauhaus-Gründungsjubiläum. Die Ausstellung, die von der Westfälischen Provinzial gefördert wird, richtet ihren Blick auf Künstlerinnen und Künstler, die nach der Schließung des Bauhauses 1933 nach Amerika emigrierten. Dort führten sie ihre Ideen und Experimente fort. Ausgehend von der Bauhausbühne als interdisziplinäres Laboratorium für Licht- und Bewegungsexperimente werden erstmals die vielfältigen Auseinandersetzungen auf diesem Feld untersucht. Von Licht- und kinetischer Kunst über den Experimentalfilm bis hin zu Tanz- und Performancekunst zeigt die epochenübergreifende Ausstellung den weitreichenden Einfluss dieser Interaktionen. Bereits in den 1950er Jahren wirkten die Ideen von Amerika auf Europa zurück und finden noch heute in der zeitgenössischen Kunst ihren Widerhall. Leihgaben aus bedeutenden, internationalen Museen, wie u. a. dem J. Paul Getty Museum in Los Angeles, dem Centre Pompidou in Paris und der Tate in London ermöglichen einen Einblick in das experimentelle Schaffen ganz unterschiedlicher Künstlerinnen und Künstler wie zum Beispiel Josef Albers, Barbara Morgan, László Moholy-Nagy oder Robert Rauschenberg. ■ -bae-

NW2018 abgeschlossen

STÄRKE DURCH SELBSTERNEUERUNG

Modern, stabil und zukunftssicher. Mit dem Zukunftsprogramm „NordWest 2018 – Stark für unsere Regionen“ hat sich die Provinzial NordWest (PNW) gänzlich neu aufgestellt: Schlanke Konzernstruktur, konzernweit einheitliche Steuerungsprozesse, standortübergreifende Arbeitsorganisation.

Zum offiziellen Abschluss des Programms präsentiert sich die PNW als schlagkräftiger Gesamtkonzern mit drei starken regionalen Marken.

Bereits im ersten Programmjahr 2016 haben wir ein hohes Nutzenpotential realisiert. Dieses Nutzenpotential haben wir über die Programmlaufzeit kontinuierlich erhöht. Nach Programmabschluss Ende 2018 werden wir bei einer Ersparnis und Ertragssteigerung von 50 Millionen Euro pro Jahr liegen. Der PNW Konzern ist sehr gut aufgestellt. Wir sind äußerst substanzstark und haben einen guten Jahresüberschuss erzielt.“ Was Vorstandschef Dr. Wolfgang Breuer bereits auf der Bilanzpressekonferenz im Sommer als Ziel formuliert hat, ist heute erreicht. Das größte Strategieprogramm in der Geschichte des Unternehmens ist damit nach drei Jahren offiziell erfolgreich abgeschlossen.

Warum NW2018? Notwendige Nachhaltigkeit | „Wir mussten auf die Umbrüche in der Versicherungsbranche reagieren, die regulatorischen Anforderungen, die Niedrigzinsphase, die demographischen Veränderungen und nicht zuletzt das veränderte Kundenverhalten durch die Digitalisierung“, sagt Dr. Breuer heute. „Mit NW2018 ist uns das gelungen und zwar nachhaltig. Denn wir haben es mit diesem Fokus angelegt. Das wird auch in den kommenden Monaten weiterhin deutlich werden. Dann, wenn die Projekte und ihr Zusammenspiel ihre

Schlagkraft weiter entwickeln.“ Damit ist NW2018 zwar offiziell abgeschlossen, endet aber nicht. Die klare Strategie hatte Dr. Wolfgang Breuer bereits mit dem Programmnamen „NordWest 2018 – Stark für unsere Regionen“ formuliert: mit einem modernen, substanzstarken und schlagkräftigen Konzern im Rücken die traditionsreichen Marken Westfälische Provinzial, Provinzial Nord Brandkasse und Hamburger Feuerkasse an ihren Standorten sichern und in ihren regionalen Stärken festigen.

2016 – 2017 – 2018: Programm, Weg, Herausforderungen | Den Auftrag samt Eckpunkten der Strategie für NW2018 hatte Dr. Breuer bereits kurz nach Amtsantritt im Juni 2015 festgesetzt. Acht Handlungsfelder wurden dazu aufgegelistet, um die PNW in ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu stärken: Wachstum, Produkte, Digitalisierung, versicherungstechnischer Ertrag, Effizienz, Personal, Konzernorganisation und Steuerung. Dass die Handlungsfelder nicht den Vorstandressorts entsprachen, diente dabei vor allem einem Ziel: strukturelle Neuerungen, Prozessveränderungen und neue IT-Lösungen von Beginn an konzernweit, standort- und spartenübergreifend denken, um das Potenzial des Konzerns zu optimieren und die regionalen Standorte zu sichern. Der offizielle Start für das Stra-





„Mit dem erfolgreichen Abschluss unseres Strategieprogramms ‚NordWest 2018‘ steht die Provinzial NordWest stark da wie nie zuvor: als ein moderner, substanzstarker und schlagkräftiger Konzern mit dem Pfund unserer traditionsreichen regionalen Marken. Die Bereitschaft aller, sich mit Neuerungen auseinanderzusetzen, habe ich mit großem Respekt wahrgenommen. Dies ist nicht selbstverständlich und ich bin überzeugt, dass sie eine der großen Stärken der Provinzial-Familie ist. Mit NW2018 haben wir die Voraussetzungen geschaffen, um auch in Zukunft ganz vorne dabei zu sein.“ [Dr. Wolfgang Breuer]

tegieprogramm erfolgte im März 2016. Neben den handlungsfeldverantwortlichen Vorständen hatten sich die zunächst rund 40 Projektleiter sowie Betriebsratsvorsitzenden getroffen, um sich über Ziele, Wechselbeziehungen und Abhängigkeiten ihrer Projekte auszutauschen. Begleitet und strukturiert waren die Phasen des Zukunftsprogramms von den jährlichen Kick-off-Veranstaltungen und regelmäßigen Projektleiterrunden.

NW2018 im Ergebnis: Stark durch Selbsterneuerung | Ab 2017, mit Ergebnissen der strategischen und Konzeptionsprojekte sowie der fortschreitenden Umsetzung in den operativen Bereichen, ging es zunehmend um eine Kommunikation aus den Projekten in die jeweiligen Abteilungen und den Konzern. Nicht zuletzt um auch jene transparent zu informieren, die ihren Abteilungskollegen für die Projektarbeit den Rücken freihielten. Immerhin mehr als 450 Provinzialer – Mitarbeiter, Führungskräfte, Betriebsrat und Vorstand – haben in über 50 Projekten Konzepte und Ideen entwickelt und enorm viele strategische, bilanzielle, strukturelle und vertriebliche Maßnahmen in hohem Tempo umgesetzt. Damit haben alle Provinzialer die Neuaufstellung der PNW gestaltet und die Veränderungen

haben sie alle berührt. Nicht mehr wie früher vielleicht nur den einen oder anderen Bereich betreffend, sondern jeden einzelnen Mitarbeiter in seiner individuellen Arbeitsumgebung – sei es durch neue Abteilungszuschnitte, Arbeitsabläufe und IT-Lösungen.

Vorstandschef Dr. Breuer weiß, dass vor allem die Veränderungen der letzten zwei Umsetzungsjahre viel von allen Provinzialern abverlangt haben. Er betont jedoch, dass die Provinzialer bei all den Herausforderungen vor allem stolz auf die Errungenschaften sein könnten: „Mit NW2018 ist es uns gelungen, unsere Standorte nachhaltig zu sichern. Wir haben bewiesen, dass wir beweglich sind. Das schafft nicht jedes Unternehmen und dafür danke ich allen Provinzialerinnen und Provinzialern und Vertriebspartnern ganz herzlich. Ebenso wie den Betriebsräten, mit denen die Zusammenarbeit an den zahlreichen und großen Themen jederzeit konstruktiv war. Umso stolzer und sicherer bin auch ich, dass wir durch unsere Fähigkeit zur Selbsterneuerung auch bei künftigen Herausforderungen schnell starke Antworten haben.“ ■

TEXT Merle Zeigerer FOTO Thomas Klerx

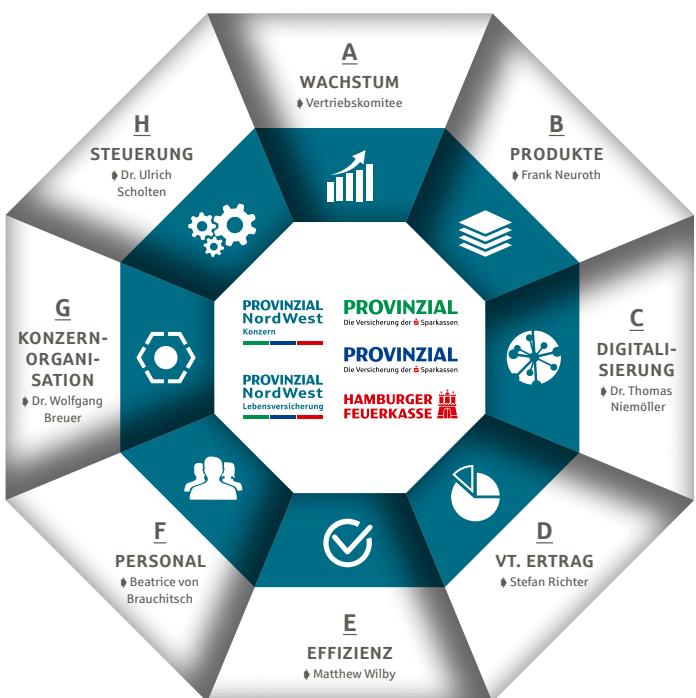




NordWest 2018 in Highlights

Mit NW2018 hat sich noch einmal gezeigt: Konzern und regionale Unternehmen, Hauptabteilungen und Abteilungen, Sparten und Themen – sie alle sind gekennzeichnet durch vielfache Wechselbeziehungen und gegenseitige Abhängigkeiten. So wie jeder Bereich für sich funktionieren muss, so müssen sie es auch im Zusammenspiel. Strukturen, Arbeitsabläufe und IT-Lösungen der Provinzial

NordWest (PNW) sind noch einmal alle unter die Lupe genommen und optimal aufeinander ausgerichtet worden. Alle 52 NW2018-Projekte tragen diese Handschrift. Hier einige Highlights.



Neue Konzerngovernance | Mit der standort- und unternehmensübergreifenden Führungsstruktur hat sich die PNW auf Vorstands- und Führungs-ebenen schlank und kompakt aufgestellt und ihre Komplexität reduziert. Rollen und Zuständigkeiten sind einheitlich und klar zugeordnet, unnötige Abstimmungsprozesse und Doppelarbeiten abgeschafft: Schnelles, effizientes Arbeiten ist gewährleistet.

Konzernweite Arbeitsorganisation | Die innere Fusion der PNW zeigt sich in der Arbeitsorganisation (AO) 2.0 auf arbeitspraktischer Ebene am deutlichsten: Konzernweit vernetzt die hochmoderne AO 2.0 technisch alle operativen Versicherungsbereiche (Schadenbearbeitung, Vertragsservices in den Bereichen Leben, Privat- und Firmenkunden Komposit sowie „Service Finanzen“) und ermöglicht dadurch eine standortübergreifende flexible Arbeitsverteilung. Bei Großschadeneignissen wie schweren Unwettern etwa können Schäden standortübergreifend auf alle Schultern im Gesamtkonzern verteilt und schneller bearbeitet werden – im Sinne der Kunden, Vertriebspartner und des Unternehmens.

Flexible Steuerungsprozesse | Mit der optimierten einheitlichen Steuerung von Liquidität, Ertrag, Risiken und regulatorischen Kenngrößen hat die PNW einen Paradigmenwechsel vollzogen und ihre strategische Wettbewerbsfähigkeit entscheidend gestärkt. Durch die neu entwickelten Steuerungskonzepte und Kapitalanlagestrategien für die Bereiche Leben und Komposit kann der ökonomische Ertrag aller Konzerngesellschaften nachhaltig gesteigert und die Risiken deutlich minimiert werden. Die Entwicklung einheitlicher Kennzahlen und eines zentral gesteuerten Konzerncontrollings bildete eine Grundvoraussetzung. Intensive bereichsübergreifende Zusammenarbeit ermöglichte die zielgenaue Steuerung und optimale ökonomische Ausrichtung des Konzerns.

Verstärkte Kundenorientierung | Was Kunden wollen, wissen sie am besten selbst. Mit dem kontinuierlichen Kundenfeedbacksystem (KFBS) misst die PNW genau das, indem sie nach ihrer Kundenzufriedenheit und Verbesserungen fragt – und zwar wöchentlich statt, wie branchenüblich, jährlich. Die Antworten werden ausgewertet und liefern die Basis, wie die PNW künftig noch besser auf die Kundenerwartungen eingehen kann. Dies gilt für einen verbesserten Service ebenso wie für eine moderne Produktpalette.

Innovative Produkte | Mit dem GenerationenDepot Invest hat der Lebensversicherer eine sehr kreative und für Kunden interessante fondsgebundene Vermögensanlage samt modernem Bestandsmanagement sehr erfolgreich entwickelt. Damit trotzt sie den schwierigen Marktbedingungen. Das „Institut für Vorsorge und Finanzplanung“ bewertet es mit „sehr gut“. Auch im Kompositbereich wurden zukunftsweisende und höchst flexible Bausteinprodukte entwickelt: die Hausrat- und Wohngebäudeversicherung und der neue Kfz-Tarif sind bereits erfolgreich auf dem Markt – samt höchstmöglicher Bewertung („FFF“) der unabhängigen Rating-Agentur Franke & Bornberg. ▼



Impressionen aus drei Jahren Programmarbeit:
In 52 Projekten wurde die Neuaufstellung des Konzerns vorangetrieben.





Stärkung der Vertriebspartner | Neue Strategien aus hochwertigen Produkten, marktgängigen Preisen, persönlicher Unterstützung und überzeugender Dienstleistung stärken alle Vertriebspartner entsprechend ihrer Vertriebswege. Mit dem Schutzenkelkompass 2.0 in Papierform und digitaler Variante ist für die Ausschließlichkeit beispielsweise eine ganzheitlich ausgerichtete Beratungsphilosophie aus Perspektive des Kunden als Leitfaden für jeden Berater entwickelt worden. Für die Partner der Sparkassen stehen neben einem zielgerichteten Bestandsmanagement insbesondere die sparkassenspezifische und effiziente Prozessgestaltung im Mittelpunkt der optimierten Unterstützungsangebote. Mit einem stimmigen Gesamtkonzept ist das Maklergeschäft ausgebaut, professionalisiert und deutlich gestärkt worden.

Hamburger Feuerkasse und Haspa | Seit diesem Jahr ist die Hamburger Feuerkasse nicht nur als Vollversicherer neu positioniert. Durch die Kooperation mit der Haspa, der größten Sparkasse in Deutschland und dem Marktführer in Hamburg und Umland, ist die PNW im Sachversicherungsbereich erstmals im Hamburger Bankenvertrieb vertreten – ein wichtiger Schritt zu mehr Wachstum und Stärkung der regionalen Marke HFK.

Change-Management | Mit dem Change-Team ist ein konzernweites einheitliches Changemanagement etabliert worden. Als Berater unterstützen sie Führungskräfte darin, dass diese selbst ihre Mitarbeiter als interne Experten für Veränderungssituationen durch Veränderungen führen, wie etwa in Bezug auf eine Sinnvermittlung, den Umgang mit Unsicherheiten und transparenter Kommunikation. Auf Basis einer einheitlichen Change-Architektur und methodischem Handwerkszeug leisten sie individuelle Beratung, erstellen Workshop-Formate, bereiten und moderieren Veranstaltungen – mehr als die Hälfte der 160 Workshops veranstaltete das Team in diesem Jahr.

Schulungen und „interkultureller“ Austausch | Hunderte Hospitationen, Schulungen und standortübergreifende Aus tausche haben die Provinzialer absolviert. Die Mehrzahl ange-

stoßen von Führungskräften und dem Change-Team. Doch die Ideen und deren Umsetzung kamen auch von Mitarbeitern selbst. Im „Offenen Büro“ zum Beispiel schulte ein Paar aus Mitarbeiter und Führungskraft jeweils ein weiteres aus einer anderen Abteilung im Umgang mit der neuen Arbeitsorganisation. Beim KFBS vermittelten Mitarbeiter als „Kundenbotschafter“ ihren Kollegen die Wünsche der Kunden. Und Mitarbeiter aus dem Bereich „Vertragsservice Privatkunden“ haben einen Konzern-Duden erstellt: Denn neben unterschiedlichen Fachausdrücken im „Norden“ und „Westen“ ist es auch gut zu wissen, um welche Versicherung es bei der „Leeze“ geht oder, dass man „Moin“ auch abends ungestraft sagen kann.

Big Data | Neue IT-Infrastrukturen sind im Big Data-Projekt geschaffen worden und viele Ideen, wie diese können zum Vorteil für Kunden, Vertriebspartner und Unternehmen angewendet werden. Mit der „Schadenprognose“ zum Beispiel ist bereits eine erste Anwendung umgesetzt. Sie macht präventive Vorkehrungen durch frühzeitige und genaue Wetterprognosen möglich und gewährleistet eine schnelle und effiziente Einsatzplanung.

Blitzschnelle Prognosen bis zu zehn Jahre im Voraus über die regionale Entwicklung kann die Prognosesoftware demsim erstellen. Im Hinblick auf die Herausforderungen des ökonomischen und demographischen Wandels sind so strategische Leitplanken für eine zielgerichtete Vertriebsstrategie erarbeitet worden. Vom Gesamtkonzern bis hin zum Agenturleiter kann nun jeder eine individuelle Vertriebsstrategie entwickeln und nachhaltig wachsen. ■

TEXT Merle Zeigerer FOTOS Thomas Klerx / Pat Scheidemann / Heiner Witte

Mehr zum Thema NW2018



NW2018-KOMMUNIKATION

Insgesamt gab es 89 Meldungen aus dem Programm:

Darunter ...

- ▶ 56 PiP-Berichte
- ▶ 5 Provinzial-TV Spots
- ▶ 1 Erklärfilm
- ▶ 27 Artikel im nordwester
- ▶ rund 115.000 Klicks in PiP, also 1.900 pro Bericht

... und ein verpasster Zug wegen angeregter Diskussion auf dem Gleis zwischen Mitarbeitern und Vertriebspartnern.



Alfred Werra bei der offiziellen Kick-off-Veranstaltung im März 2016.

Alfred Werra

INTERVIEW Merle Zeigerer FOTO Thomas Klerx

Bei dem Programmmanager Alfred Werra sind alle Fäden für das Zukunfts- und Stärkungsprogramm „NordWest 2018“ zusammengelaufen. Seit 22 Jahren kennt der diplomierte Mathematiker und Physiker die Provinzial. Als Personalleiter, Verwaltungschef, Hauptabteilungsleiter im IT-Ressort und erfahrener Manager von komplexen Projekten und Programmen hat er in vielen verschiedenen Funktionen und Bereichen gearbeitet. Eine gute Voraussetzung, um den Überblick für das größte Strategieprogramm in der Unternehmensgeschichte zu behalten.

Herr Werra, erst einmal Glückwunsch zum erfolgreichen und termingerechten Abschluss von NW2018. Das Fäden-Zusammenhalten hat offensichtlich gut geklappt. Was waren Ihre Aufgaben? Ja, vielen Dank, wir freuen uns auch sehr darüber, denn es war ein wirklich umfangreiches und herausforderndes Programm. Unsere Aufgabe im Programmmanagement war es, optimale Rahmenbedingungen für jedes einzelne, aber vor allem auch für das Zusammenspiel aller Projekte zu schaffen. Dafür haben wir zum Beispiel ein zentrales Controlling aufgebaut, regelmäßig die Programmboardsitzungen mit dem Vorstand durchgeführt, Statusberichte und Projektsteckbriefe bereitgestellt und die jährlichen Kick-off-Veranstaltungen zum Austausch aller Projektleiter organisiert.

Was war besonders wichtig für den erfolgreichen Abschluss von NW2018? Aus Programmmanagement-Sicht waren drei Dinge besonders wichtig: klar formulierte Projektaufträge, klar verabredete Ziele mit Meilensteinen für Zwischenergebnisse und eine regelmäßige Erfolgskontrolle – und natürlich alle Projekte auf die Ziele des Gesamtprogramms NW2018 auszurichten. Im Endeffekt ging es darum, von Beginn an mit hoher Verbindlichkeit ziel- und ergebnisorientiert zu arbeiten, sodass das Programm vom Start weg stetig vorangeht.

Als Programmmanager hatten Sie zum Schluss mehr als 50 Projekte im Blick. Was waren die größten Herausforderungen? Das war eindeutig jedes einzelne Projekt konsequent auf die übergreifenden Ziele des Konzernstrategieprogramms auszurichten. Das heißt, jedes Einzelpro-

jekt war so zu beauftragen, dass es sich nicht einseitig auf einzelne Unternehmen und Standorte ausrichtet, sondern immer konsequent auf den Konzern. Um keine Perspektive zu vernachlässigen, waren in den Projektteams daher Kolleginnen und Kollegen von allen Standorten vertreten, was gar nicht immer leicht zu gewährleisten war. Bei komplexen und lang andauernden Projekten passiert es leicht, Ziele aus den Augen zu verlieren.

Was hat sich Ihrer Meinung nach durch die Erfahrungen der intensiven Projektarbeit, die mit NW2018 verbunden war, verändert? Mein Eindruck ist, dass wir gelernt haben mit der Konzernbrille zu schauen und Konzern zu denken. Dazu haben ganz sicher die unternehmens- und standortübergreifend angelegten Projekte sowie der konzernweite persönliche Austausch und die Kommunikation über die Projekte beigetragen. Diese erweiterten Fähigkeiten werden wir alle auch in unsere künftige Arbeit mitnehmen.

NW2018 ist abgeschlossen – was bleibt? Ich bin überzeugt, dass wir aus den vielen Ideen der NW2018-Projekte noch einige Jahre schöpfen können. Abschluss heißt ja erst einmal „nur“, dass die Programmergebnisse in die Linienverantwortungen überführt und verstetigt oder in neue Projekte gemündet sind. Mir persönlich bleibt aber auch ein Rückblick auf eine spannende Zeit und ein tolles Programmmanagement-Team, dem ich gerne für die Zusammenarbeit danken möchte, nämlich Melanie Bense, Frank Bistrick, Felix Mertens und vor allem Harald Dietrich, der mich bis heute noch unterstützt. ■

Die **neXte** Runde

Mitte des Jahres startete mit PNWneXt die zweite große Digitalisierungsoffensive der Provinzial NordWest. In fünf Themenfeldern und über 25 Projekten wird die digitale Transformation des Konzerns weiter vorangetrieben. Unter Einsatz neuer Technologien werden moderne Produkte für neue Kunden in den Markt gebracht, weitere digitale Kontaktpunkte für Kunden und Vertriebspartner etabliert und Prozessautomatisierungen umgesetzt. Christian Schäfer, Raimund Hohenbrink und Peter Börsch steuern als Portfoliomanager in fünf übergreifenden Themenfeldern die PNWneXt Projekte. Der nordwester befragte sie zu ersten Erfolgen und den Planungen für 2019.





Christian Schäfer



Raimund Hohenbrink



Peter Börsch

Der offizielle Kick off PNWneXt war im Juli; gibt es erste Umsetzungen? **Christian Schäfer:** PNWneXt ist, wie zuvor PNWdigital, dynamisch ausgerichtet. Über drei Jahre setzen wir kontinuierlich Ergebnisse um. Alles erfolgt in enger Abstimmung zu aktuellen Konzern-Themen, wie beim Kfz-Onlineabschlussmodul, das in Zusammenhang mit dem neuen Kfz-Tarif auf den Homepages bereitgestellt wurde. Weitere Erfolge haben wir zum Beispiel mit dem Angebot situativer Versicherungen über die Sparkassen-App, für die wir eine tageweise abschließbare Unfallversicherung entwickelt haben und mit der technischen Anbindung weiterer Großkunden (Wohnungsunternehmen) an unsere Prozesssteuerungsplattform erzielt. (Artikel folgende Seiten).

Wie zählen die Projekte auf die Hauptzielrichtungen von PNWneXt ein? **Raimund Hohenbrink:** Der Bereich Wohnungsunternehmen zeigt, dass attraktive digitale Lösungen die Kundenbindung stärken und dazu beitragen, neue Kunden zu gewinnen. Unsere Kunden erwarten, dass die Provinzial nicht nur bei der vertrieblichen Betreuung und Beratung erste Wahl ist, sondern in allen Kontaktpunkten mit attraktiven digitalen Lösungen und Prozessen überzeugt. Hier wird es in vielen Bereichen Neuentwicklungen, wie zum Beispiel das Ermöglichen einer digitalen Willenserklärung, etwa bei der Antragseinwilligung, geben.

PNWneXt treibt den Einsatz moderner Technologien wie Künstlicher Intelligenz intensiv voran. Wie ist der aktuelle Stand? **Christian Schäfer:** Mit dem Einsatz Künstlicher Intelligenz haben wir im Konzern bereits gute Erfahrungen gemacht, etwa bei der Erkennung und Weiterverarbeitung von Eingangspost. Im Rahmen von PNWneXt haben wir jetzt ein umfassendes strategisches Zielbild zum weiteren Einsatz erstellt. Dafür haben wir drei Kompetenzcluster erarbeitet: Sie erstrecken sich von der „kognitiven Verarbeitung“, also der Umwandlung von unstrukturierten in strukturierte, weiterverarbeitbare Daten, über den Bereich „Maschinelle Entscheidungsfindung“ bis hin zum Kompetenzcluster „Predictive Analytics“, also der statistischen Vorhersage zukünftiger Ereignisse. Innerhalb dieser Bereiche werden wir kontinuierlich sogenannte „Use cases“ realisieren.

Was steht weiter für 2019 auf der Agenda? Raimund Hohenbrink: Aus allen fünf PNWneXt Themenfeldern werden im kommenden Jahr dort erarbeitete Ergebnisse umgesetzt. Für Mitte des Jahres ist die Einführung einer digitalen BUZ geplant. Im Bereich Wohngebäudeversicherung wird ein Abschlussmodul VGeasy mit einer assistierten/digital unterstützten Wertermittlung bereitgestellt. Um Kunden noch umfassender an die Provinzial NordWest zu binden, werden neue Technologien etwa bei der Analyse von Fremdverträgen zum Einsatz kommen. Im Themenfeld Digitale Prozesse werden Automatisierungen in versicherungsfachlichen Kernprozessen, etwa bei der Bearbeitung von Bagatellschäden in der privaten Haftpflichtversicherung und die weitere automatisierte Anbindung und Beauftragung externer Dienstleister bei der Schadenregulierung vorangetrieben.

Wie profitieren die Vertriebspartner von den digitalen Neuerungen? Peter Börsch: Auch wenn sich meine Linienverantwortung zwischenzeitlich auf die Ausschließlichkeit im Westen beschränkt, unterstütze ich in PNWneXt weiterhin die digitalen Vorhaben aller Vertriebswege. In der AO liegt der Hauptfokus auf der permanenten Weiterentwicklung und Digitalisierung vom Schutzenkelkompass 2.0. Wir bieten unseren Vertriebspartnern in den Agenturen ein hochmodernes Beratungstool, das auch einen attraktiv gestalteten individuellen Bedarfscheck ermöglicht. Im Projekt „Next best offer“ haben wir in einem Pilotprojekt ausgewählten Agenturen besonders Kfz-affine Kunden für das K-Jahresendgeschäft zur Verfügung gestellt. Wir beliefern die digitale Agenda der Sparkassen, zum Beispiel mit Versicherungen für die Sparkassen-App und dem Bereitstellen weiterer Bündelprodukte für OSPlus_neo. Mit dem S-Versicherungsmanager, der digitale und vor-Ort-Beratung kombiniert, möchten wir die Sparkassen bei der Bedarfsanalyse ihrer Kunden aktiv unterstützen. Ein neues Onlineportal für Makler, das schnell und übersichtlich die Services der Provinzial NordWest bietet, ist mit über 50 bereits angebundenen Maklern gerade in der Erprobungsstufe und geht im kommenden Jahr in den Flächenrollout. ■



PNWnext

100 Prozent digital

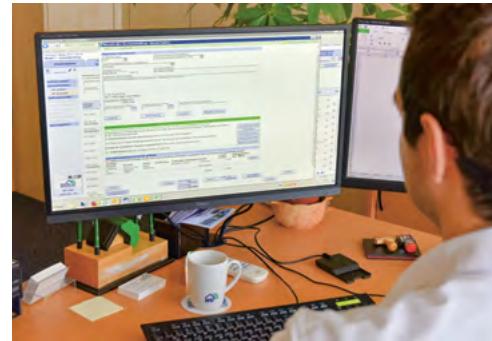
Vor Ort in Olpe trafen sich Dirk Rumpff, Stefan Kriegeskotte, Jens Wunderlich und Michael Ahmann.

Innovative Schadenabwicklung für Wohnungsunternehmen | Ein Erfolgs-Mix: Neben umfassender Beratung und individueller Betreuung bietet die Provinzial Kunden aus der Wohnungswirtschaft eine komplett digitalisierte Schadenanlage, Verarbeitung und Abrechnung an. Eine hocheffiziente Business to Business (B2B)-Lösung, die der Provinzial NordWest Konzern bundesweit als einziger Versicherer offeriert. Der nordwester war zu Gast bei **Stefan Kriegeskotte**, Vorstand der Wohnungsgenossenschaft im Kreis Olpe in Südsauerland, und hat erfahren, welche Vorteile die digitalisierten Prozesse im Arbeitsalltag bringen.

Wohnungsunternehmen sind für die Provinzial NordWest eine sehr wichtige Kundengruppe, die wir mit attraktiven digitalen Prozessen unterstützen“, erläutert Jens Wunderlich, Abteilungsleiter Wohnungs-/Immobilienwirtschaft. „Wir haben für diese Kundengruppe eine hocheffiziente B2B-Lösung geschaffen, die den Wohnungsunternehmen eine komplett digitalisierte Schadenabwicklung ermöglicht“, ergänzt Michael Ahmann, aus dem Bereich IT/ITK Koordination Leistung. Dabei erfasst das jeweilige Unternehmen im eigenen System alle für die Meldung und Verarbeitung eines Schadens erforderlichen Daten. Per EDV-Schnittstelle werden diese dann über die Prozesssteuerungsplattform der Provinzial NordWest automatisiert verarbeitet. Anschließend erhält der Kunde eine strukturierte Rückmeldung, die unter anderem eine Schadennummer und Hinweise zur Regulierung enthält.

Die Wohnungsgenossenschaft im Kreis Olpe, Südsauerland wurde als erster wohnungswirtschaftlicher Kunde an die

Prozesssteuerungsplattform der Provinzial angebunden. Jens Wunderlich, Abteilungsleiter Wohnungs-/Immobilienwirtschaft bei der Westfälischen Provinzial: „Wir haben im Vorfeld mit der Wohngenossenschaft und ihrem IT-Dienstleister BTS die Anforderungen genau geklärt und dann eine passgenaue technische Lösung umgesetzt.“ Stefan Kriegeskotte, Vorstand der Wohnungsgenossenschaft Olpe, die als größter Vermieter im Kreis Olpe über 1.900 Wohneinheiten betreut: „Es bringt in der täglichen Arbeit viele Vorteile, dass unsere Mitarbeiter alle Arbeitsvorgänge in einem System bearbeiten und auch Versicherungsschäden direkt dort eingeben können. Es gibt keine System- oder Medienbrüche mehr. In der Summe haben wir weniger administrativen Aufwand.“ Die Wohnungsgenossenschaft Olpe wurde 1902 gegründet und bietet mit einer Wohnfläche von circa 120.000 qm ihren mehr als 2.000 Genossenschaftsmitgliedern attraktiven, bezahlbaren Wohnraum.



Stefan Kriegeskotte, Vorstand Wohnungsgenossenschaft Olpe, ist hochzufrieden mit der digitalen Schadenabwicklung der Provinzial. | Die komplette Bestandsverwaltung und die Schadenabwicklung erfolgt über ein IT-System.

Über ein IT-System erfolgt in Olpe die komplette Bestandsverwaltung. „Wir erfassen dort sämtliche Schäden; dazu gehören neben Versicherungs- auch reine Instandhaltungsschäden“, erläutert Tim Gerhards, der als Systemadministrator bei der Wohnungsgenossenschaft arbeitet. Handwerksbetriebe sind ebenfalls an das System angebunden und können zum Beispiel Schadenfotos direkt hochladen.“ Die digitalisierten Prozesse erleichtern auch unsere hausinterne Kommunikation“, bilanziert Stefan Kriegeskotte. „Der aktuelle Bearbeitungsstand ist jederzeit auch für Mitarbeiter an anderen Standorten erkennbar.“ Bei der Provinzial fühlt Stefan Kriegeskotte sich bestens aufgehoben: „Auf der einen Seite die persönliche Betreuung durch Geschäftsstellenleiter Dirk Rumpff, auf der anderen Seite attraktive digitale Prozesse – das passt. Mir sind nachhaltige Geschäftsbeziehungen wichtig. Die Provinzial ist ein starker Partner, dem wir vertrauen und der jederzeit die gesamte Kundenbeziehung im Blick hat.“ Geschäftsstellenleiter Dirk Rumpff kennt die speziellen Anforderungen und Bedürfnisse der Unternehmen: „Südwestfalen ist die drittstärkste Wirtschaftsregion Deutschlands. Viele „Global Player“ sind hier beheimatet. Wir unterstützen, wenn wir gebraucht werden und bringen unsere regionale und unsere fachliche Expertise aktiv mit ein.“

Jens Wunderlich und Michael Ahmann planen, die digitalen Prozesse weiter auszubauen. So wird im Dezember eine automatisierte Wetterprüfung in den Prozess integriert. Das neue Agentursystem Prolive ermöglicht es darüber hinaus, dass den Vertriebspartnern direkt sogenannte „User Tasks“ (Benutzeraufgaben) aus den automatisierten Prozessen über Siebel zugesteuert werden. „Derzeit planen wir eine Pilotierung mit der Geschäftsstelle Rumpff und Müller sowie der Geschäftsstelle Knippe und Kruse in Lüdenscheid“, erläutert Michael Ahmann. Eine Umsetzung soll im Frühjahr 2019 erfolgen. Michael Ahmann: „Dabei werden die Agenturleiter von rein administrativem Aufwand entlastet, sind aber an wichtigen Schaltstellen weiter eingebunden.“

Im Rahmen von PNWnext wurden aktuell mit der LEG und der SAGA Unternehmensgruppe zwei weitere Großkunden aus der Wohnungswirtschaft an die Prozesssteuerungsplattform

der Provinzial NordWest angebunden. Jens Wunderlich: „Damit haben wir sehr erfolgreich unsere beiden größten Konzernkunden in den Schadenprozessen angebunden. Mit unseren innovativen digitalen Prozessen verfügen wir über ein Alleinstellungsmerkmal im Markt und konnten neue Kunden aus dem wohnungswirtschaftlichen Bereich für die Provinzial NordWest gewinnen.“



Bei den Beitragseinnahmen im Geschäftsfeld Wohnungsunternehmen hat die Westfälische Provinzial im November die 100 Mio. Euro Marke geknackt. „Wir freuen uns sehr über dieses Ergebnis. Es zeigt, dass unsere konsequent kundenorientierte Arbeitsweise für dieses individuelle Geschäftsfeld den richtigen Weg beschreibt und dauerhaften Erfolg ermöglicht. Wir werden auch in den nächsten Jahren das Geschäft in diesem wachstumsreichen Segment mit attraktiven digitalen Lösungen und erstklassiger Betreuung weiter vorantreiben“, erläutert Michael Hein, Hauptabteilungsleiter für das Geschäftsfeld Institutionen. Der Provinzial NordWest Konzern ist in seinen Regionen Marktführer im Bereich Wohnungsunternehmen. Für die Provinzial Nord ist Hauke Möller für das wohnungswirtschaftliche Geschäft verantwortlich, für die Hamburger Feuerkasse betreut Kai-Uwe Riemer dieses Segment, das im gesamten PNW-Konzern mittlerweile Beitragseinnahmen von mehr als 200 Mio. Euro aufweist. „Ein herzlicher Dank an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit ihrem nachhaltigen Einsatz für Vertriebspartner und Kunden diese Ergebnisse ermöglicht haben“, so Michael Hein. ■

TEXT Annette Bäcker FOTOS Thomas Klerx

Schätzen das abwechslungsreiche Arbeiten im individuellen und anspruchsvollen Industriegeschäft sehr: Anna-Lena Eickholt (v.l.), Stephan Schlüter, Martina Jonuscheit, Anja Gröne und Kristin Bücker.



► SACH-INDUSTRIEGESCHÄFT

Schnell, flexibel und transparent

Sein Oktober 2018 wird das Industriegeschäft komplett von Münster aus gesteuert und bearbeitet. „Wir wollen künftig die strategische Partnerschaft zu unseren Kernmaklern neu definieren. Die neue Struktur gibt uns dazu die notwendige Flexibilität“, beschreibt Stephan Schlüter, Leiter Sach/Industrie 1, das Ziel.

Zusätzlich zur bislang in Münster ansässigen Spartenleitung und den zentralen Funktionen wird nun auch die gesamte Verwaltung des Industriebestandes dort durchgeführt. Anja Gröne, Leiterin Sach/Industrie 2, sagt: „Die Kollegen im Norden haben intern neue Aufgaben übernommen. Für die direkte Marktbearbeitung am Standort Hamburg sind weiterhin zwei Kollegen vor Ort, die dort Ansprechpartner für unsere Vertriebspartner in Zeichnung, Preis- und Vertragsgestaltung bleiben.“

Persönlicher Kontakt | Martina Jonuscheit kommt nun alle zwei Wochen für zwei Tage nach Münster: „Es ist eine andere Art des Arbeitens, aber es läuft gut“, sagt sie und betont die Notwendigkeit des regelmäßigen Reisens: „Der persönliche Kontakt zu den Kollegen ist notwendig, um komplizierte Entscheidungen besprechen und nachvollziehbar treffen zu können. Zudem wird im Industriegeschäft immer noch viel mit Papier gearbeitet und die Kundenakten werden nun mal jetzt in Münster aufbewahrt.“

Spannende Aufgaben | In Münster sind nicht nur Räume für die vielen Akten, sondern auch Büros für neue Mitarbeiter dazugekommen. Acht neue Kolleginnen und Kollegen verjüngen das Industrieteam. Zwei davon sind Kristin Bücker und

Anna-Lena Eickholt. Beide sind froh, nach ihrer Zeit als ProFlexer nun Teil des Industrieteams zu sein. Kristin Bücker schätzt an ihrem neuen Job besonders, dass jede Anfrage und jeder Kunde anders ist: „Zu einer Risikoanfrage gehört eine Vielzahl von Fragen. Das zeigt, wie individuell und herausfordernd das Geschäft ist.“ Anna-Lena Eickholt ergänzt: „Wir wachsen in unsere Aufgaben kontinuierlich, zielgerichtet und sehr strukturiert hinein. Bislang bekommen wir sehr gute Rückmeldungen. Die Kollegen, die schon lange hier sind, sagen, dass es auch für sie bereichernd ist, ihr Wissen strukturiert zu vermitteln. Für uns wird der nächste Schritt sein, dass wir mit den DBV und den Kollegen aus der Schadenverhütung raus zum Kunden fahren.“

ZIELE ERREICHT: **Tempo** | Anja Gröne und Stephan Schlüter wissen die deutlich kürzeren Wege sehr zu schätzen. Sie besprechen am Tisch zusammen mit den betreuenden Kollegen die jeweilige Kundenanfrage, erhalten im Gespräch Antworten und notwendige Erklärungen. Damit schaffen wir kurze Wege für schnelle Entscheidungen. **Flexibilität** | Die neue Struktur gibt uns zudem die Möglichkeit, auf geänderte Risikosituationen oder Marktgegebenheiten schnell und direkt zu reagieren. **Transparenz** | Und schließlich sind unsere Strukturen auch nach außen hin leichter nachzuvollziehen. Wir legen dabei besonderen Wert auf ein klares Ansprechpartnerkonzept. Jeder Vertriebspartner hat seine festen Ansprechpartner. ■ **TEXT** Doris Röckinghausen **FOTO** Lina Meyer

PERSONALIA

Wechsel der Revisionsleitung

Elf Jahre leitete Heinz Josef Balle mit viel Herzblut und Engagement die Interne Revision des Provinzial NordWest Konzerns. „Mir war immer wichtig, dass die Interne Revision sich in ihrer Rolle und Methodik permanent modernisiert und weiterentwickelt und dabei auch die regulatorischen Anforderungen erfüllt“, so Balle, der 2008 vom Gerling-Konzern zur Provinzial wechselte. „In den Jahren konnte ich stets auf das Vertrauen meiner Vorgesetzten bauen, die mir einen großen Gestaltungsspielraum ermöglichten“, ergänzt Balle.

Nach einer einjährigen gemeinsamen Leitung des Revisionsbereichs wird Heinz Josef Balle zum Jahreswechsel in den wohlverdienten Ruhestand gehen und die Aufgabe an seine Nachfolgerin Petra Hesener-Tenhaken weitergeben.

Die 53-jährige Diplom-Kauffrau ist seit 26 Jahren bei der Provinzial in verschiedenen Funktionen und Leitungspositionen tätig. An ein Traineeprogramm schloss sich die Arbeit und spätere Leitung im Bereich Marketing/Vertrieb mit Schwerpunkt Vertriebscontrolling an. Es folgte ein Einsatz im Bereich Kapitalanlage, eine Stabsfunktion im Vertragsservice Privatkunden und zuletzt die Leitung einer bAV-Abteilung. ■ -jk-

© Thomas Wendland



„Ich freue mich sehr auf die spannende Aufgabe. Die weiter zunehmenden regulatorischen Anforderungen, die steigende Dynamik der Veränderungen im Konzern sowie das Thema Digitalisierung stellen auch die Revision vor große Herausforderungen – es entstehen neue Risiken und Prüffelder.“

[Petra Hesener-Tenhaken]

WORKSHOPS

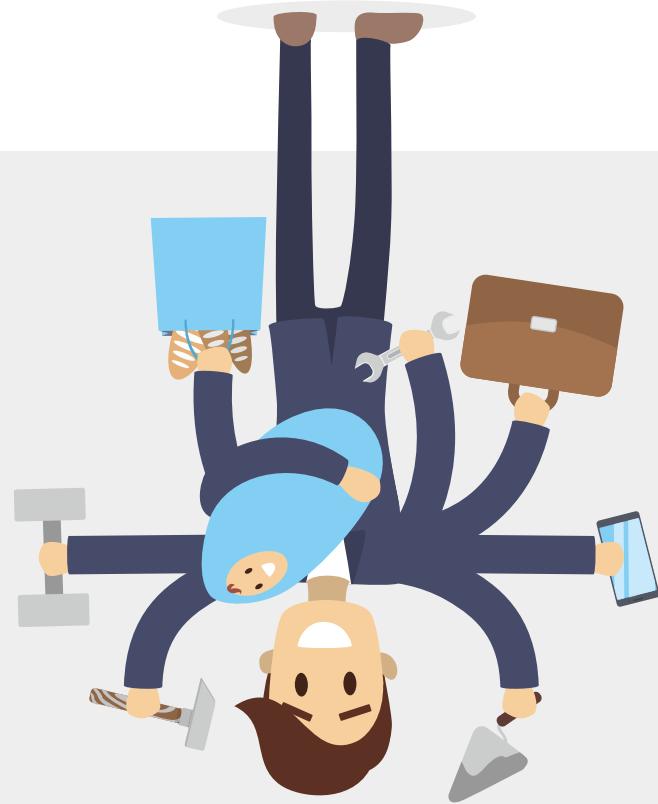
Kennenlernen, austauschen, informieren

Erstes standortübergreifendes Treffen der Sachverständigen | Kennenlernen, austauschen, informieren: Im September haben sich die Abteilungen Sach Sachverständige aus Nord und West erstmals gemeinsam in Kiel getroffen. Die beiden Abteilungsleiter Andre Marotz (Sach Sachverständige 2 Kiel) und Thomas Löpmeier (Sach Sachverständige 1 Münster) führten durch die zweitägige Veranstaltung. Für Marotz war es zugleich die letzte größere Veranstaltung in dieser Funktion, bevor er zum 1. November die Leitung der Hauptabteilung HUK Schaden übernahm.

Rund 40 Mitarbeiter aus Münster, Hamburg und Kiel nahmen an dem Treffen teil. Auf der Agenda stand neben Workshops zu neuen Arbeitstechniken und -programmen vor allem der Austausch der Kollegen untereinander, um als Abteilung über die Standorte hinweg zusammenzuwachsen. ■ -mei- FOTO -mei-

© Meike Langkafel

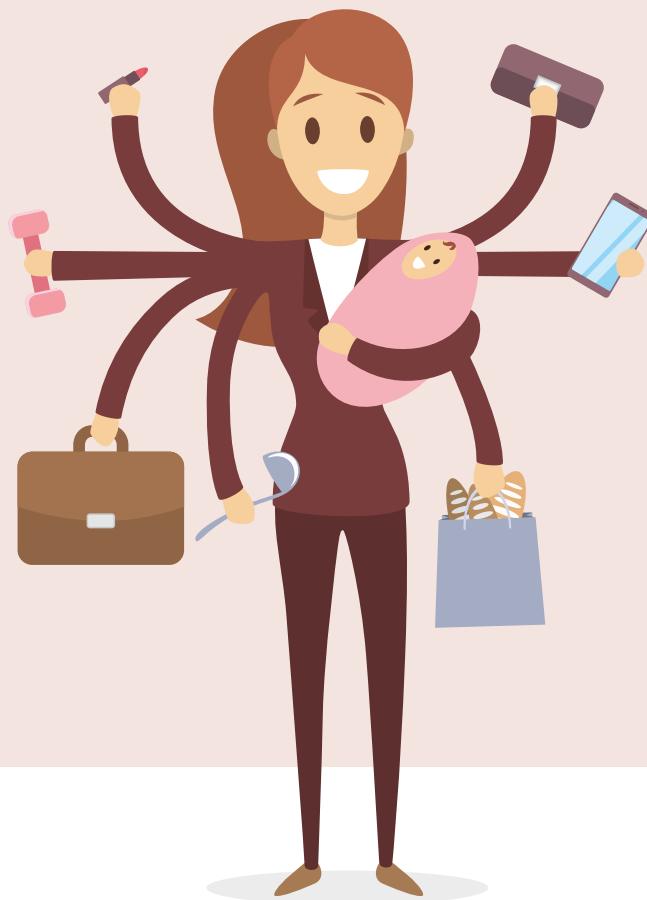




»Ausgezeichnete« Personalpolitik

seit 10 Jahren

PROVINZIAL NORDWEST ERHÄLT DAS ZERTIFIKAT ZUM
AUDIT BERUFUNDFAMILIE MIT DAUERHAFTEM CHARAKTER!



Illustrationen © artinspiring - Fotolia.com



Seit 2008 verfolgt die Provinzial mit dem audit berufundfamilie eine strategisch angelegte familien- und lebensphasenbewusste Personalpolitik. In diesem Jahr nun wurde uns nach erfolgreichem Dialogverfahren das Zertifikat mit dauerhaftem Charakter erteilt.

Andrea Becker, Abteilungsleiterin im Bereich Personalservice und Arbeitsrecht, nahm das Qualitätssiegel für die Provinzial NordWest entgegen: „Das Zertifikat mit dauerhaftem Charakter ist eine besondere Würdigung unseres Engagements. Unsere familienbewusste Personalpolitik ist seit vielen Jahren fest in unserer Unternehmensstrategie verwurzelt. Denn wir wissen: Zufriedene und motivierte Mitarbeiter sind die Grundlage unseres Erfolgs.“ Becker hat den Prozess der Re-Auditionierung und das Dialogverfahren maßgeblich begleitet und befindet sich gerade selbst in Elternzeit.

Im Fokus des Dialogverfahrens stand vor allem der moderne Arbeitsplatz. Hier konnte die Provinzial mit ihrer flexiblen Arbeitszeitgestaltung und den zeitgemäßen Homeoffice-Vereinbarungen punkten, die den Mitarbeitern helfen, ihren Arbeitsalltag besser mit privaten Verpflichtungen in Einklang zu bringen. Als Konzern mit drei Standorten hat das Unternehmen zudem die Rahmenbedingungen für ortsübergreifendes Zusammenarbeiten verbessert. Manch lange Geschäftsreise kann so durch modernste Technik ersetzt werden. Diese wurde den Mitarbeitern beispielsweise im Rahmen von Aktionstagen nähergebracht.

„In den letzten Jahren konnten wir – im gemeinschaftlichen und guten Miteinander zwischen Verwaltungsabteilung, Betriebsräten und Personal – wieder viel auf den Weg bringen“, so Lutz Schlüsen, Abteilungsleiter Personal-/Organisationsentwicklung. So wurden neben Maßnahmen zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie auch das Informations- und Beratungsangebot im Themenbereich Pflege sowie das betriebliche Gesundheitsmanagement ausgebaut. „Wir ruhen uns keinesfalls auf dem Erreichten aus und arbeiten stetig an weiteren Handlungsfeldern. Zurzeit widmen wir uns beispielsweise dem Thema Betreuung von Kindern unter drei Jahren. Denn wir wollen auch in Zukunft unsere Position als attraktiver Arbeitgeber stärken.“

Das nun erhaltene Zertifikat ist vom Charakter her dauerhaft. Alle drei Jahre ist es zur Sicherung der Qualität mit dem Dialogverfahren zu bestätigen. Dieser Herausforderung und dem Anspruch stellt sich die Provinzial NordWest gerne, denn man sieht die Vereinbarkeit als fortlaufenden Prozess. Daher sind auch Rückmeldungen zu den gebotenen Maßnahmen und Ideen für weitere Lösungen stets willkommen. ■

TEXTE Gabriele Settele FOTO Sven Oswald

GESUND UND LECKER

Betriebsrestaurant in Münster erhält JOB&FIT Zertifikat | Die Mühe hat sich definitiv gelohnt: Ville Lammi und Benno Heuer ist die Zufriedenheit anzusehen. Nach einer mehrmonatigen Anpassung des Verpflegungsangebotes und erfolgreich bestandener Prüfungsphase wurde das Mitarbeiterrestaurant der Westfälischen Provinzial Versicherung mit dem JOB&FIT Zertifikat der Deutschen Gesellschaft für Ernährung e.V. (DGE) ausgezeichnet. Aus den Händen der Präsidentin der DGE, Prof. Ulrike Arens-Azevêdo, konnten die beiden das Zertifikat Ende September offiziell in Empfang nehmen.

Verliehen wird das JOB&FIT Zertifikat an Betriebskantinen, die die Kriterien der drei Qualitätsbereiche Lebensmittelauswahl, Speisenplanung und -herstellung sowie Essatmosphäre erfüllen. „Durch die Berücksichtigung des DGE-Qualitätsstandards konnten wir unser Angebot jetzt weiter verbessern und unseren Mitarbeitern eine noch ausgewogene Verpflegung anbieten“, erklärt Lammi. Das Betriebsrestaurant verpflichtet sich im Zuge der Zertifizierung, täglich frisch, gesund und abwechslungsreich zu kochen. Dabei wird auf eine fettarme und nährstoffschonende Zubereitung geachtet.

Durch die jährlichen Überprüfungen der DGE wird die Qualität des Speiseangebots langfristig gesichert. Im Übrigen befindet sich das Betriebsrestaurant in Kiel bereits in der Vorbereitungsphase auf die Zertifizierung, die im ersten Quartal 2019 dann hoffentlich erfolgreich abgeschlossen sein wird. ■



Benno Heuer (l.) und Ville Lammi (r.) freuen sich über die Auszeichnung.



Ob im Kundenportal, bei der Online-Schadenmeldung oder der technischen Anbindung von Großkunden und Dienstleistern: Bei der automatisierten Steuerung und Verarbeitung von Prozessen gehört die Provinzial NordWest zu den Vorreitern in der Assekuranz.

Alles im Flow

TEXT Annette Bäcker FOTOS Frank Peter

Im Wissenschaftspark Kiel fand Mitte November der dritte „Community Day“ zum Thema Prozessautomatisierung statt. „Mit dem Community Day fördern wir die Vernetzung und informieren alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in den verschiedensten Bereichen Prozessautomatisierung betreiben und weiter ausbauen, schnell über wichtige Entwicklungen“, erläutert Thomas Büttner, Hauptabteilungsleiter IT-Services/Standards.

Die Provinzial NordWest gehört zu den ersten Versicherern am deutschen Markt, die das Thema Prozessautomatisierung über eine eigene Prozesssteuerungsplattform kontinuierlich ausbauen. Dies geschieht in enger Zusammenarbeit mit dem Berliner IT-Unternehmen Camunda, Marktführer bei Workflow-Automation-Plattformen. „Auch Konzerne wie Zalando oder die Deutsche Bahn gestalten ihre digitalen Kundenprozesse mit Camunda-Anwendungen“, erläutert Dr. Andre Wickenhöfer, der mit seinem Team die Veranstaltung vorbereite. Bernd Rücker, Cofounder von Camunda, war als Referent in Kiel. Er unterstrich in seinem Vortrag die Bedeutung einer automatisierten Prozesssteuerung für die digitale Transformation von Unternehmen: „Im Rahmen der Digitalisierung wird jedes Unternehmen zum IT-Unternehmen. Zentrale Aufgabe ist die Automatisierung der Geschäftsprozesse. Kosteneffizienz spielt dabei nicht die alleinige Hauptrolle. Vielmehr können heutige Anforderungen an User Experience oder innovative

Geschäftsmodelle ohne Automatisierung gar nicht umgesetzt werden. Aus meiner Sicht werden nur Unternehmen, die hier erfolgreich sind, in Zukunft bestehen können. Denn die Konkurrenz der InsurTechs oder Big-Tech-Unternehmen schlaf nicht.“

In Vorträgen und Workshops wurden die für das Thema Prozessautomatisierung relevanten Entwicklungen vorgestellt und vertieft. In einem World Café sammelten die Teilnehmer Anforderungen der Versicherungsfachbereiche an neue, über die Prozesssteuerungsplattform zu realisierende, Prozesse. Im Live Hacking erhielten die Prozess-Entwickler einen Einblick in die umfassenden Möglichkeiten des User-Task Managements. Ein weiterer Schwerpunkt war die Integration von Künstlicher Intelligenz in automatisierte Prozesse. Hier wurden aktuelle und zukünftige Anwendungsfälle vorgestellt und Erfahrungen ausgetauscht.

„Wir treiben bei der Provinzial NordWest die Automatisierung versicherungsfachlicher Kernprozesse intensiv voran. Im Fokus stehen dabei sowohl Kunden als auch Vertriebspartner“, betont IT-Vorstand Dr. Thomas Niemöller. „In den letzten Jahren sind bei der Provinzial NordWest eine Vielzahl neuer Prozesse realisiert worden, wie beispielsweise die Online-Schadenmeldung und die automatisierten Services, die für die Kunden über die Webseiten oder über das Kundenportal bereits zur Verfügung stehen.“ ■







..... ➔ FACHTAGUNGEN FÜR MAKLER

Gute Resonanz

Uns ist es sehr wichtig, vor Ort im regelmäßigen Austausch mit unseren Maklern zu sein“, begründete der Leiter der Bezirksdirektion Makler Jens van der Wardt die Schulungsreihe, die im September für Makler an den Standorten Hamburg, Kiel, Rostock und Münster stattfand.

„Das Maklergeschäft hat innerhalb des Konzerns eine erhebliche Bedeutung erlangt. 20 Prozent der gesamten Beitragseinnahmen in Komposit, im Neugeschäft sogar 32 Prozent, steuert der Vertriebsweg mittlerweile über die Risikoträger PNB, HFK und WPV bei“, stellte Stephan Lintzen, Hauptabteilungsleiter Maklervertrieb, zu Beginn der Veranstaltung klar. „In Westfalen arbeitet die Provinzial schon lange im individuellen Industriegeschäft mit Maklern zusammen, das Gewerbege schäft zieht nun nach.“

„Als Bezirksdirektion Makler tragen wir die konzernweite Verantwortung für das Gewerbe- und Privatgeschäft im Vertriebsweg Makler. Wir haben die Mannschaft im Maklervertrieb mit sechs neuen Maklerbetreuern/Direktionsbeauftragten (DBA),

davon drei in Nord und drei in West, deutlich verstärkt. So sind wir in den Regionen noch präsenter, das bedeutet für die Makler kurze Wege“, erläuterte Jens van der Wardt.

Experten der Standorte sorgten für reichlich fachlichen Input bei den Veranstaltungen. Sie stellten die neue unternehmensübergreifende Schaden- und Vertragsbearbeitung, den top geratenen Kfz-Tarif sowie den aktuellen FirmenPlus Sach Tarif vor. Insgesamt wurden verschiedene Ansätze erläutert, um eine einfache Umstellung auf den modernen Versicherungsschutz der Provinzial zu gewährleisten.

„An allen Standorten haben wir eine hohe Resonanz und positive Rückmeldungen auf die Veranstaltungen erhalten. Sehr gut aufgenommen haben die Teilnehmer auch, dass wir die Seminare in eigenen Räumlichkeiten durchgeführt haben. Das macht uns noch persönlicher, ansprechbarer und ‚zum Anfassen‘. Dies bestätigt uns darin, auch in 2019 wieder lokale Maklerveranstaltungen durchzuführen, um über aktuelle Themen zu informieren“, gab van der Wardt den Ausblick. ■

TEXT Doris Röckinghausen FOTOS Johanna Schindler



JENS VAN DER WARDT | Leiter der Bezirksdirektion Makler

„Um den Maklern kurze Wege zu bieten, haben wir unser Team mit sechs neuen Maklerbetreuern/Direktionsbeauftragten verstärkt.“



Illustration © Julien Eichinger - Fotolia.com

..... ➔ **IT-ARCHITEKTUR-MANAGEMENT**

Weniger ist mehr

Die Zusammenführung (Konsolidierung) und Vereinheitlichung vorhandener IT-Systeme, die damit verbundene Ablösung von älteren „Klassik“-Systemen sowie die Datenübertragung (Migration) in die neuen Zielsysteme sind wichtige Bestandteile des IT-Architektur-Managements bei der Provinzial NordWest.

„Das Thema IT-Konsolidierung hat bei der Provinzial NordWest hohe Priorität. Zur optimalen Steuerung aller Prozesse haben wir ein neues, übergreifendes Migrationsmanagement aufgeleist. Sämtliche im IT-Bereich geplanten System- und Anwendungskonsolidierungen unterliegen einer zentralen Gesamtkoordination“, erläutert Thomas Schacht. Er ist als Hauptabteilungsleiter IT/ITK für den Komposit-Bereich zuständig; Heiko Möller steuert die Planungen für die Leben-Systeme der Provinzial NordWest, Dr. Christian Brandt die IT-Infrastruktur.

Der enge Schulterschluss von Fach- und IT-Bereich findet sehr frühzeitig statt. Ein Steuerkreis auf Managementebene und ein zentraler Migrationsstab, dem Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den beteiligten IT- und Fachbereichen angehören, plant und controllt die Konsolidierungsschritte.

So wurde im Vorfeld der Mitte des Jahres erfolgten VGV/VHV Migration ein detailliertes Drehbuch mit über 200 verschiedenen Schritten und circa 1.000 Migrationsregeln erstellt. „Zur Vorbereitung werden die Verträge in Paketen gebündelt. Alle Vertragsabweichungen und Zusätze müssen besonders beachtet werden“, erläutert Helmut Ahlhorn, Abteilungsleiter IT/ITK Komposit. Insgesamt wurden fünf Produkte in das Bestandssystem Vivako migriert und achtzehn verschiedene Schnittstellen bedient. Mehr als achtzig Beteiligte aus der Anwendungsentwicklung, der ITK, dem IT Betrieb und den



Fachbereichen sorgten gemeinsam dafür, dass bei einem Volumen von 30 Millionen Euro Beitragsbestand alles bis auf den letzten Cent passgenau überführt wurde.

Mit Blick auf Effizienz und Kosten werden aktuell die Bestände für weitere Migrationen analysiert. „Wir lösen Schritt für Schritt die Klassikanwendungen ab“, erklärt Thomas Schacht. Die Reduktion der Systeme und Produkte verringert die Betriebskosten und reduziert den Aufwand bei der Vertragsbearbeitung. „Diese kontinuierliche Reduktion unterstützt unsere Arbeit in der neuen Arbeitsorganisation 2.0“, erklärt Matthias Naumann, Hauptabteilungsleiter Vertragsservice Privatkunden 1. Auch in die Entwicklung neuer Produkte, wie aktuell bei der neuen Unfallversicherung, fließt dieser ganzheitliche Blick mit ein. ■

TEXT Annette Bäcker FOTO Xenia Bondarzew



Unternehmenssitz bis 1980: Das „erste Kieler Hochhaus“ im Sophienblatt 13–17. | Interessierte Betrachter der Ausstellung: Kristin Sallmann, Leben Management Nord, und Hans-Jürgen Theede, AL Vertriebsdirektion Ausschließlich SH.

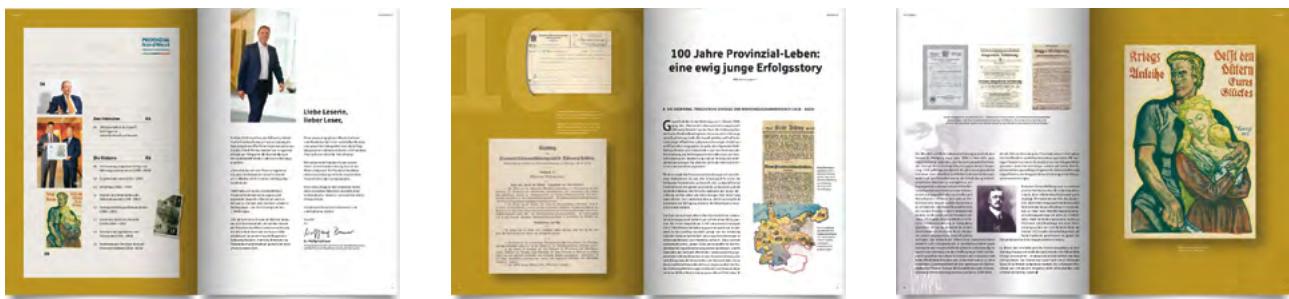
► UNTERNEHMENSGESCHICHTE

Ausstellung zum Jubiläum



Die im September erschienene Extraausgabe des *nordwest* widmete sich einem besonderen Jubiläum: Vor 100 Jahren wurde – noch kurz vor Ende des 1. Weltkriegs – die Provinzial-Lebensversicherungsanstalt Schleswig-Holstein gegründet.

Eine Übersicht über ein Jahrhundert Unternehmens-, Konzern- und auch ein wenig Zeitgeschichte. Neben einem breit angelegten Rückblick fehlte auch der Blick auf Gegenwart und Zukunft nicht. In einer Folge von Provinzial TV kamen Mitarbeiter und Vorstände zu Wort. In der Hauptverwaltung in Kiel sind darüber gerade wichtige Dokumente wie die Satzung aus dem Jahr 1918 und Fotos aus 100 Jahren in zwei Vitrinen im Foyer ausgestellt. ■ TEXT Heiko Wischer FOTOS Stefan Veenendaal / Pat Scheidemann



Mocups © Pack/phochi - Fotolia.com



In Berlin nahm die DGZ (heute DekaBank) 1918 ihre Geschäfte auf.

..... ♦ HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

100 Jahre Deka



Um den bargeldlosen Verkehr der Sparkassen und Girozentralen zu fördern, wurde 1918 die Deutsche Girozentrale gegründet. Viele große gesellschaftliche Umbrüche und Veränderungen für Menschen und Unternehmen hat das Institut seitdem auf der Finanzebene begleitet und unterstützt. Heute ist das Nachfolgeinstitut DekaBank das Wertpapierhaus der Sparkassen und wurde

gerade vom Finanzen Verlag als „Fondsgesellschaft des Jahres“ ausgezeichnet.

Mit seinen Fondsprodukten ermöglicht es den Menschen am Wirtschaftswachstum teilzuhaben und liefert damit auch attraktive Bausteine für die Altersvorsorge-Produkte der Provinzial NordWest Lebensversicherung (PNWL). „Schon bei der Produktentwicklung tauschen wir uns mit den Kollegen der Deka über passende Fonds aus“, erklärt Michael Wolfrum, Leben Marktmanagement Nord, „bei der GarantRente Vario kann der Kunden zwischen mehr als 40 renditestarken Fonds wählen. Die meisten kommen von der Deka.“

Mit einem Fonds volumen von 1,2 Milliarden Euro ist die PNWL unter den Versicherern der größte Vertriebspartner der Fondsgesellschaft. In der engen Kooperation auf Produkt- und Vertriebsebene sieht Michael Horst, Vertriebsdirektor der DekaBank, auch zukünftig einen Erfolgstreiber: „Durch unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit können die Vertriebspartner der PNWL ihren Kunden verlässliche Vorsorgelösungen anbieten, die zusätzlich an den Chancen der Kapitalmärkte partizipieren.“ ■ -tr-

© DekaBank



Top-Noten für Leben-Produkte

2017 hatte Finanztest bereits die Top-BUZ der Provinzial NordWest Lebensversicherung mit einer Spitzen-Bewertung (1,2) bedacht, in der Septemberausgabe 2018 hat Finanztest diese Untersuchung nun erstmals speziell für junge Leute in Ausbildung, Schule oder Studium durchgeführt. Gelobt wurde insbesondere die Transparenz und Kundenfreundlichkeit. Der Provinzial NordWest Lebensversicherung wurde bestätigt, jungen Leuten einen hervorragenden Schutz zu bieten – im Ranking landete die Top-BUZ auf Platz zwei. Nur zwölf Produkte erfüllten überhaupt die Voraussetzungen von Finanztest. Ebenso erfreulich fiel das fachliche Urteil über Provinzial NordWest-Produkte gegen Einmalbeitrag aus. Das in diesem Jahr neu eingeführte GenerationenDepot Invest mit seinem steuer- und chancenoptimierten Konzept zur Vermögensanlage und -übertragung ist vom Institut für Vorsorge- und Finanzplanung unter die Lupe genommen und mit „sehr gut“ bewertet worden. Das gleiche Prädikat erhielt die GarantRente Vario – die Einmalanlage in eine GarantRente Vario bietet Renditechancen, eine wählbare Beitragsgarantie und ist obendrein sehr flexibel. ■ -wi-



Provinzial-Vorstandsmitglied Stefan Richter (v.l.) besiegt gemeinsam mit Prof. Dr. med. Michael J. Raschke, Direktor der Klinik für Unfall-, Hand- und Wiederherstellungs chirurgie am UKM sowie Christoph Wolters, Geschäftsführer des ZaR, den weiteren Ausbau der erfolgreichen Kooperation. **FOTO** Thomas Klerx

► PROJEKT DREIklang

Gemeinsam helfen

Ein Unfall verändert das Leben binnen Sekunden auf dramatische Art und Weise. Um schwerverletzten Unfallopfern, die bei der Provinzial unfallversichert sind oder die von einem bei der Provinzial Haftpflichtversicherten geschädigt wurden, bestmöglich zu helfen, kooperiert die Westfälische Provinzial mit dem Universitätsklinikum Münster (UKM) und dem Zentrum für ambulante Rehabilitation (ZaR) aus Münster.

Ziel des Projekts DREIklang ist es, die Unfallverletzten möglichst schnell und umfassend in dieser für sie ungemein schwierigen Lebensphase zu unterstützen. Hierfür erhalten sie eine individuell ausgerichtete Versorgung durch die Spezialisten des UKM und des ZaR, so dass sie von einem ideal aufeinander abgestimmten Behandlungsverlauf profitieren können. Auch das Spätschadenrisiko kann so deutlich minimiert werden. „Wir wollen die durch den Unfall entstandenen Beeinträchtigungen so zeitnah, zielgerichtet und nachhaltig wie möglich verringern, um den Schwerverletzten schnellstmöglich den Weg zurück in ihr soziales und berufliches Umfeld zu ermöglichen“, so Irina Vatter (re.), Abteilungsleiterin Kraftfahrt/Haftpflicht Personenschaden Spezial, die das Projekt gemeinsam mit ihrem Team entwickelt hat. „Hierfür ist es

besonders wichtig, möglichst frühzeitig eine geschlossene und optimal aufeinander abgestimmte Behandlungskette zu gewährleisten.“ Dazu gehört auch, dass Leistungen der gesetzlichen Krankenkasse sowie medizinische Leistungen des gesetzlichen Rentenversicherungsträgers bedarfsgerecht ergänzt werden. Zudem werden frühzeitige Reha-Maßnahmen angestoßen. Etwaige Mehrkosten werden dabei von der Provinzial getragen.

Natürlich soll das erfolgreiche, Anfang 2018 gestartete Projekt nicht auf den Kreis der ursprünglichen Pilotprojektpartner beschränkt bleiben. „Im ersten Schritt soll DREIklang in Kürze auf weitere westfälische Akutkliniken und Reha-Einrichtungen in Westfalen ausgeweitet werden. Das St. Franziskus-Hospital Münster, das Clemenshospital Münster und das UKM Marienhospital Steinfurt sollen teilnehmen, Reha-Einrichtungen in Bad Oeynhausen, Bad Rothenfelde und Telgte sind bereits Projektpartner“, erläutert Karl Pfeifer (l.), Leiter der Hauptabteilung Schaden Spezial, den vorgesehenen Zeitplan. „Für die Zukunft ist zudem die Ausweitung auf den gesamten Konzern sowie im Zuge dessen die Beteiligung weiterer Kliniken im Geschäftsgebiet der Provinzial NordWest geplant.“ ■

TEXT Fabian Hintzler FOTO Xenia Bondarzew



„Ich bin überzeugt, dass es uns durch dieses innovative Konzept gelingt, den Behandlungsverlauf von schwerverletzten Unfallopfern nachhaltig zu verbessern.“

[Stefan Richter, Vorstand Komposit]



Die Verantwortung für die Konzeption des KarriereCampus trägt Luisa Schulte (o.). Unterstützt wird sie durch Rebecca Grobosch, die am Standort Nord für die Auswahlverfahren im Vertrieb verantwortlich ist.

FOTOS Ute Laumann (l.)/Stefan Veenendaal (r.)



Gutes Personal zu finden, ist bereits heute eine große Herausforderung. Gutes Personal an die Agenturen zu binden und Perspektiven zu bieten, ist für Mathias Weber, Leiter der Abteilung Agenturenentwicklung, eine gemeinsame Aufgabe der Vertriebspartner und der Provinzial.

► AGENTURENTWICKLUNG

Vernetzt nach vorne

Mit dem neuen KarriereCampus sind für Mitarbeiter in den Agenturen konzernweit einheitliche Karriermodelle entstanden. | Die drei neuen Modelle für Vertriebsleiter, Büroleiter und dem Unternehmer-Nachwuchs wurden von der Abteilung Agenturenentwicklung, dem angestellten Außendienst und Vertriebspartnern entwickelt. Alle Teilnehmer des KarriereCampus besuchen umfassende Seminare und profitieren von einer durchgehenden Vernetzung und Praxisbegleitung.

Die Qualifikation zum Vertriebsleiter ist für Vertriebstalente gedacht, die sich in vier Jahren zu einem Vertriebsexperten für Privat- und Firmenkunden weiterbilden. „Im kommenden Jahr starten 35 angehende Vertriebsleiter. Sie werden

viele neue Ideen mit in die Agenturen bringen“, sagt Luisa Schulte, Abteilung Agenturenentwicklung. Etwas kürzer, aber nicht weniger intensiv, ist der Weg zur Büroleitung. In zweieinhalb Jahren werden Organisationstalente in Büroorganisation, Mitarbeiterführung und Prozessabläufen geschult. „So legen Büroleiter auch die Ausbildereignungsprüfung ab und können Verantwortung bei der Azubiauswahl und -betreuung übernehmen. Für den Agenturinhaber bleibt mehr Zeit für Vertrieb“, sagt Rebecca Grobosch, Abteilung Agenturenentwicklung. Ergänzt werden die neuen Karrieremodelle durch das neue UnternehmerNachwuchsProgramm. In dem einjährigen Programm bereiten sich im kommenden Jahr 15 Teilnehmer intensiv auf eine zukünftige Rolle als Agenturinhaber vor. ■

Entwicklung mit Weitblick

Das Agenturenentwicklungsprogramm bietet Agenturen vielfältige Impulse, die richtigen Weichenstellungen für die Zukunft zu stellen. Das Programm wird im Frühjahr 2019 zunächst am Standort Nord erstmalig angeboten. Die Teilnehmer setzen sich intensiv mit aktuellen Themen, wie Digitalisierung, Demographie, Positionierung vor Ort, Kunden-, Personal- und Prozessmanagement auseinander. So geht es beim Kundenmanagement unter anderem darum, die Betreuung des Kundenbestandes so aufzuteilen, dass jeder Kunde zur richtigen Zeit auf die zur Lebenssituation passenden Themen mit einem professionellen Beratungsansatz angespro-

chen wird. „Das setzt unternehmerisches wie verkäuferisches Geschick und eine entsprechende Planung voraus. Entscheidend sind deshalb effiziente und für den Kunden Mehrwert bringende Prozesse sowie klare Rollen und Zuständigkeiten innerhalb der Agentur“, sagt Mathias Weber, Leiter der Abteilung Agenturenentwicklung. Die Agenturen, die sich für eine Teilnahme am Agenturenentwicklungsprogramm entscheiden, lassen sich dabei auf einen eineinhalb Jahre andauernden Prozess ein. In regelmäßigen Workshops vernetzen sich die Agenturinhaber untereinander. Auch die einzelnen Agentur-Teams erarbeiten individuelle Lösungen für ihre Agentur. ■

Neugier geweckt ...

... UND NEUEN KFZ-TARIF RASANT GESTARTET.



Der neue Kfz-Tarif bietet ein umfangreiches Leistungsupdate und zwei optionale Zusatz-Pakete. Schon vor Produktstart wurde das neue Kfz-Produkt von der Ratingagentur Franke und Bornberg mit der Höchstnote FFF bewertet. Aber auch sonst wurde mit der Einführung des Kfz-Online-Abschluss-Moduls und der Einführung des Fahrzeugschein-Scans im Rahmen eines Piloten im diesjährigen K-Projekt eine Menge bewegt.

Der im September eingeführte Tarif bietet eine Vielzahl von Leistungserweiterungen, die für Bestandskunden automatisch gelten: So umfasst das Leistungsupdate zum Beispiel eine Kaufwertentschädigung bei Pkw und Campingfahrzeugen bis 18 Monaten ab Zulassung sowie eine Neupreisentschädigung bei Campingfahrzeugen bis 18 Monate ab Neuzulassung. „Mit unserem neuen Produkt bieten wir Kunden, die sich ein gebrauchtes Fahrzeug kaufen, einen

erstklassigen Versicherungsschutz. Bei einem Totalschaden oder Diebstahl erstatten wir den Kaufwert und nicht, wie sonst im Markt üblich, nur den Zeitwert des Fahrzeugs“, erläutert Renate Ringelkamp aus dem Bereich Marktmanagement Privatkunden Komposit.

Für Fahrer eines Elektro-Pkw gibt es mit dem All-Risk-Schutz für den Akkumulator eine interessante Neuerung: Der Akku ist hier gegen jede Beschädigung, Zerstörung oder



NEUES SERVICE-EXTRA

Schnell online checken wo es aktuell Dieselfahrverbote gibt:

- ▶ **Westfälische Provinzial:**
www.provinzial-online.de/fahrverbotspruefer
- ▶ **Provinzial Nord Brandkasse:**
www.provinzial.de/fahrverbotspruefer
- ▶ **Hamburger Feuerkasse:**
www.hamburger-feuerkasse.de/fahrverbotspruefer



sein Garagentor beschädigt, ist dies über das Plus-Paket mitversichert“, erklärt Ringelkamp. Das Plus-Paket-Kasko bietet zum Beispiel die Erweiterung der Kaufwert- und Neupreisentschädigung auf 36 Monate, die Übernahme von Kosten für einen Mietwagen bei Fahrzeugdiebstahl und eine Selbstbehalt-Übernahme bei Schäden mit Carsharing- oder Mietfahrzeugen.

Über die Homepage der Westfälischen Provinzial und der Provinzial Nord Brandkasse steht seit dem 05. Oktober ein neues Kfz-Online-Abschlussmodul zur Verfügung. „Wir wollen damit insbesondere auch online-affine Kunden für uns gewinnen. Sie haben die Möglichkeit, mit wenigen Klicks einen Versicherungsbeitrag für den eigenen Pkw zu berechnen und einen Versicherungsvertrag online abzuschließen“, erläutert Simon Böinghoff, Produktentwicklung Privatkunden. Am Ende der Online-Strecke wählt der Kunde einen Vertriebspartner vor Ort als Ansprechpartner aus. „In dessen Bestand wird der Vertrag dann auch geführt“, erklärt Böinghoff. Im Online-Abschluss wird ausschließlich das neue Kfz-Produkt ohne die neuen Plus-Pakete angeboten.

Eine Bannerwerbung in digitalen Fach- und Publikumsmedien sowie eine Social-Media-Kampagne begleiten die Einführung des neuen Kfz-Produktes und den Start des Online-Abschlussmoduls. Auch die Fach- und Publikums presse berichtete ausführlich über die Neuerungen im Kfz-Tarif.

Das Thema Digitalisierung spielt auch beim Antragsprozess zunehmend eine Rolle: So wird aktuell in 25 Sparkassen und Provinzial-Agenturen ein Pilot zur Einführung eines digitalisierten Fahrzeugschein-Scans durchgeführt. „Innerhalb der Angebotserstellung werden tarifierungsrelevante Daten (wie zum Beispiel Fahrzeugherrsteller, Fahrzeugtyp oder kw-Stärke) aus dem Fahrzeugschein mittels Bilderkennungssoftware ausgelesen und automatisch in den Tarifrechner übermittelt“, erklärt Simon Böinghoff. Mit dieser innovativen Technik soll der Angebotsprozess für die Vertriebspartner noch einfacher und schneller ablaufen. Der Pilot endet voraussichtlich Ende des Jahres, dann soll über einen Flächen-Roll-out entschieden werden. ■

Verlust abgesichert. Die Mitversicherung von reinen Reifenschäden in der Vollkasko und die Anhebung der Grenze für eine Sonderausstattung von 5.000 auf 15.000 Euro gehören ebenfalls zu den Produkterweiterungen.

Neu sind auch zwei leistungsstarke Plus-Pakete in Kfz-Haftpflicht- und Kasko: Im Kfz-Haftpflicht-Bereich beinhaltet dieses einen umfassenden Eigenschadenschutz. „Wenn beispielsweise der Kunde in der eigenen Auffahrt mit seinem Pkw

TEXT Jennifer Krüger
FOTOS DIRECT AN DER ALSTER GmbH, Getty Images International



Ein sicherer Hafen

Wie positionieren sich Ausschließlichkeitsagenturen und Unternehmen in digitalen Zeiten? Mit welchen Maßnahmen unterstützt der Konzern die über 800 Agenturleiter im gesamten Geschäftsgebiet? Diese zentralen Fragestellungen standen im Blickpunkt der Herbsttagungen des Verbandes der selbstständigen Versicherungskaufleute der Provinzial Nord (BKV) und der Westfälischen Provinzial (VSV) in Hamburg und Hagen. Konstruktiv und offen kamen dabei alle aktuellen Vertriebs- und Konzernthemen auf den Tisch.

TEXT Heiko Wischer und Doris Röckinghausen FOTOS Pat Scheidemann und Thomas Klerx



Wir müssen die Vernetzung vor Ort weiter stärken und dürfen uns nicht in einem nebulösen Digitalisierungshype verlieren“, adressierte Sönke Brüdersdorf in Hamburg an Vorstand und Kollegen. Der BK-Verbandsvorsitzende betonte, dass viele Produkte zu kompliziert seien, um sie komplett online zu verstehen. Die Kunden müssten auch weiter einen sicheren Hafen bei der Provinzial und den Beratern vor Ort finden. Dafür sei eine eindeutige Positionierung des Unternehmens wichtig. „Wir stehen loyal an der Seite unseres Partners Provinzial und haben uns bewusst für die Unternehmeragentur entschieden. Ich bin im nächsten Jahr 20 Jahre dabei. Nachhaltige Marktbearbeitung ist wichtig, unsere Werte müssen gepflegt werden“, gab Brüdersdorf ein klares Statement. Er sprach darüber hinaus die für die Agenturen mitunter spürbaren Auswirkungen der Einführung der Arbeitsorganisation 2.0 an: „Wir akzeptieren, dass es nach der Einführung der AO 2.0 am Anfang hier und da noch etwas ruckelt.“ Brüdersdorf appellierte jedoch bei der Neugestaltung von Prozessen die Vertriebssicht aktiv miteinzubeziehen: „Mittelfristig erwarten wir, dass sich nicht nur die Prozesse in der Direktion, sondern auch bei uns vor Ort verschlanken.“ Der BK-Verbandsvorsitzende trat dafür ein, sich bei aller Relevanz strategischer Themen auch weiterhin auf die „provinzial-typische DNA“, die Alleinstellungsmerkmale im Markt und die Themen, „die für den Kunden wichtig sind“ auszurichten.

Investitionen in digitale Zukunft | Konzernchef Dr. Wolfgang Breuer gratulierte Sönke Brüdersdorf und dessen ebenfalls einstimmig wiedergewählten Vorstandskollegen und Kassenwart des Verbandes, Bernd Asmussen (BK Harrislee) zur Wiederwahl und dem damit verbundenen Vertrauensbeweis der Kollegen. Breuer betonte die Notwendigkeit von Investitionen in die digitale Zukunft. „Es geht dabei nicht um Gewinnmaximierung“, verdeutlichte er. Vielmehr habe man den demografischen Wandel im Blick und reagiere auf die gewandelten Kundenbedürfnisse. „Der Anteil hybrider Kunden steigt rapide. Gerade jüngere Kunden müssen wir auch digital bestmöglich ansprechen. Und wir sollten auch nicht unterschätzen, dass auch älteren Kunden zunehmend digital sind. Sie müssen lokal und digital optimal bedient werden“, so Breuer, der zugleich versicherte: „Die Ausschließlichkeitsorganisation hat Zukunft.“

Vom Berater zum Begleiter | Der Konzernchef betonte, dass in einem herausfordernden Markt die Erwartungen der Kunden höher denn je seien. Die Rolle des Versicherungsbe-



Dr. Wolfgang Breuer, Konzernchef (l.) und Ralf Klein, VSV-Vorsitzender. | Sönke Brüdersdorf, BK-Verbandsvorsitzender (l.) und Schatzmeister Bernd Asmussen, BK Harrislee.

raters wandle sich – zum Begleiter des Kunden. Zusätzliche Services böten Raum, um sich als Experten zu profilieren, ob in den Bereichen Kfz als Berater in Mobilität, Helfer bei der Wahl des Hauses, Lotse im Gesundheitswesen oder als Vermögensberater – auch in Richtung „Entsparen“ – im Bereich der Lebensversicherung.

Matthew Wilby, Vorstand Kunden- und Vertriebsservice, erläuterte die aktuelle Geschäftsentwicklung und lobte die Vertriebsleistungen. Mit einer Zielerfüllung von 136 Prozent sei ein sehr erfreulicher Zuwachs im Gewerbegeschäft erreicht worden. „Auch mit dem neuen Kraftfahrtprodukt können wir uns gut im Markt positionieren“, so Wilby. „Die durch ‚Friederike‘ entstandenen Mehraufwände so schnell wie möglich abzuarbeiten hat absolute Priorität.“ Er verwies auf die Komplexität der Vereinheitlichungen im Schadengeschäft und kündigte konkrete Verbesserungen für den Herbst an. Dazu bedürfe es auch ungewöhnlicher Maßnahmen und der Unterstützung durch die Agenturen. Nähere Einzelheiten wurden in der anschließenden Podiumsdiskussion erörtert – zum Beispiel eine temporäre Erhöhung der Agentur-Vollmachten bei der Schadenregulierung. Maßnahmen, die einen Tag später konkret mit dem BK-Vorstand verabredet und in den darauffolgenden Wochen umgesetzt wurden.

Partnerschaft im Blick | VSV-Vorsitzender Ralf Klein blickte in Hagen zurück auf ein, auch mit Blick auf personelle Veränderungen, ereignisreiches Jahr. Klein betonte, dass die Agenturleiter uneingeschränkt „wie eine Eins“ hinter der Provinzial stünden. Sie hätten dies deutlich gezeigt, als sie ▼

„Zunächst werde ich Geschäftsstellen und Bezirkskommissariate in West und Nord besuchen, um besser zu verstehen, wie vor Ort gearbeitet wird, aber natürlich auch, um Wünsche und Anregungen mitzunehmen.“

[Dr. Fabrice Gerdes, Leiter der neuen Hauptabteilung Vertriebsmanagement Ausschließlichkeitsorganisation]

jüngst ihre Unterstützung bei der Schadenregulierung zugesagt hätten: „50 Mitarbeiter aus den Geschäftsstellen und höhere Vollmachten werden helfen, die Situation zu bewältigen.“ Im Gegenzug appellierte er an den Vorstand wichtige Themen, wie „Vergütung“ wieder auf die Agenda zu nehmen und dabei die AO-Vertreter frühzeitig miteinzubeziehen. Durch neue Aktivitäten im Online-Bereich dürfe nicht die Partnerschaft mit den Ausschließlichkeitsagenturen beeinträchtigt werden. „Es darf keine Kannibalisierung der Vertriebswege geben.“ Klein adressierte an den Vorstand, im Gewerbegebiet Vertriebskollegen, die das „Segment noch nicht für sich entdeckt haben“ intensiv an das Geschäft heranzuführen.

Nachhaltige Aufstellung | In Beantwortung der an ihn adressierten Frage, welche Ziele er im Hinblick auf die AO verfolge, gab Konzernchef Dr. Breuer ein eindeutiges Statement: „Die nachhaltige Aufstellung der Ausschließlichkeit! Damit Sie in zwanzig Jahren noch genauso wie jetzt der Marktführer in Westfalen sind!“ Der Konzernchef adressierte hier drei zentrale Botschaften:

- ◆ **Sie sind und bleiben der persönliche, erste und wichtigste Ansprechpartner für unsere Kunden!**
- ◆ **Gemeinsam lernen wir unsere künftigen Kunden und heutigen Nichtkunden noch besser kennen!**
- ◆ **Gemeinsam entwickeln wir uns zu modernen Kundenverstehern!**

Zu den erforderlichen Maßnahmen gehöre laut Breuer, dass die Provinzial die digitalen Möglichkeiten intensiver ausschöpfe

als bisher: „Wir wollen nicht mehr hinter der Welle, sondern künftig wieder auf oder besser noch vor der Welle schwimmen.“ Dazu werde im Konzern intensiv an Neuerungen gearbeitet, die den Zugang gerade auch zu jüngeren Kundengruppen im Blick habe. Wichtig sei aber auch die innere Einstellung eines jeden Geschäftsstellenleiters: „Die Welt um uns verändert sich und dieser Wandel birgt viele Chancen. Für Ihre Geschäftsstellen heißt das zum Beispiel, dass Sie nicht nur persönlich erreichbar sind, sondern auch online. Jeder von Ihnen muss über eine eigene Homepage zu finden sein und am besten auch über eine Facebook-Präsenz verfügen“, ermunterte er, gemeinsam nach vorne zu schauen. Wichtig sei, die Unterstützung der Geschäftsstellen aus dem Innendienst heraus weiter zu verbessern. Die neue Hauptabteilung „Vertriebsmanagement AO“ werde sich ausschließlich um die Anforderungen der Ausschließlichkeit kümmern. Mit Dr. Fabrice Gerdes sei ein erfahrener Experte für die Provinzial gewonnen worden. Dr. Gerdes nutzte die Gelegenheit, sich in Hagen den Agenturleitern vorzustellen: „Die Provinzial ist als Traditionversicherer mit hohem Kundenvertrauen und einem ausgezeichneten Ruf im Markt eine der Top-Adressen in Deutschland. Aus meiner vorherigen Tätigkeit hatte ich bereits Kontaktpunkte zur Provinzial und freue mich nun Teil der Provinzial zu sein und die Weiterentwicklung mitgestalten zu können.“

Lebensversicherer will wachsen| Leben-Vorstand Frank Neuroth analysierte die aktuelle Situation des Lebensversicherers: „Wir sind sehr solide und sicher aufgestellt. Mit einem



In einen konstruktiv und kontrovers geführten Dialog trat der Vorstand der Provinzial mit Bezirkskommissaren und Geschäftsstellenleitern auf den jeweiligen Verbandsversammlungen in Hamburg und Hagen.

Bild links: Der BK-Verbandsvorstand zusammen mit Berater Gerd Zastrow (r.), der nach 28 Jahren Tätigkeit für den Verband in den Ruhestand geht und einstimmig zum Ehrenberater ernannt wurde.

komfortablen Risikopuffer im Rücken stellen wir nun die Zeichen wieder voll auf Wachstum.“ Die Gelegenheit sei günstig: „Unsere Produkte sind in der Kombination von rentablen Fondsanlagen und individuellem Versicherungsschutz führend. Sie sind top geratet, allen voran die mehrfach ausgezeichnete GarantRente Vario, das GenerationenDepot Invest und die KlassikRente. Die ersten dieser kapitalmarktnahen Produkte werden derzeit fällig und haben für die Kunden super Ergebnisse erzielt.“ Zusätzlich befänden sich die geburtenstarke 1960er Jahrgänge in einem Alter, in dem sie über ihre weitere finanzielle Absicherung nachdenken. Sie möchten vermeiden, dass am Ende des Geldes noch ein Stück Leben übrig ist. „Bieten Sie also hier ganz konkret Ihre Hilfe an“, forderte Frank Neuroth. Für die Zielgruppe der jungen Leute empfahl er die Starter-BU: „Hier haben wir ein notwendiges und ideales Einstiegsprodukt zu einem sensationell günstigen Preis.“

Vorstandsmitglied Matthew Wilby bilanzierte die umfangreichen konzernweiten Vereinheitlichungsprozesse: „Mehr Veränderung, als das, was wir in diesem Jahr geleistet haben, geht nicht!“ Das ambitionierte Konzernprogramm sei erfolgreich umgesetzt. Mit der Arbeitsorganisation 2.0 sei eine Plattform geschaffen, die die Arbeit dorthin lenkt, wo sie am schnellsten erledigt werden kann. Jetzt gehe es darum, das neue System zum Fliegen zu bringen. Wilby bedankte sich für die Geduld der Agenturen: „Wir werden dank Ihrer Rückmeldungen immer besser.“

Wachstum vorantreiben | Mit ambitionierten Wachstumszielen startete Komposit-Vorstand Stefan Richter seine Ausführungen: „Wir wollen in Komposit in allen Vertriebswegen ertragreich über Markt wachsen. Wir müssen uns den Herausforderungen stellen, die ein sich wandelndes Kundenverhalten

und der Markteintritt digitaler Wettbewerber auch im Gewerbesegment mit sich bringen. Auch bei den sogenannten, hybriden Kunden beobachten wir eine wachsende Preissensibilität und den Wunsch nach einer hohen digitalen Convenience. Vor diesem Hintergrund arbeiten wir an einer digitalen Versicherungslösung mit hohem Automatisierungsgrad im kleingeschäftlichen Geschäft, die ein deutlich standardisiertes Produkt zu einem attraktiven Preis bietet und dem Kunden die Möglichkeit gibt, mit wenigen Klicks zum Abschluss zu kommen. Diese digitale Versicherungslösung soll nicht nur über Vergleichsplattformen und Pooler im Markt aktiv werden, sondern auch Ihnen, unseren Vertrieben, für die Ansprache digital-affiner, preisbewusster Kunden zur Verfügung stehen. Darüber hinaus arbeiten wir an weiteren Wachstumsinitiativen, die vom personalen Ausbau der DBV-Mannschaften vor Ort für Ihre Unterstützung über spezielle Maßnahmenbündel in einzelnen Geschäftsfeldern bis zur Einführung neuer Sparten im Bereich der Kredit- und Kautionsversicherung reichen.“

Auch das Ressort des IT-Vorstands hat sich für 2019 einiges vorgenommen. Dr. Thomas Niemöller kündigte ein ganzes Bündel von Maßnahmen an: Aktuelle Weiterentwicklungen in Prolive, eine neue Software zum Schutzen-Kompass, ein Firmenkundenportal, eine digitale BUZ und vieles mehr. Auch mit Blick auf die Hardware gäbe es attraktive Neuerungen.

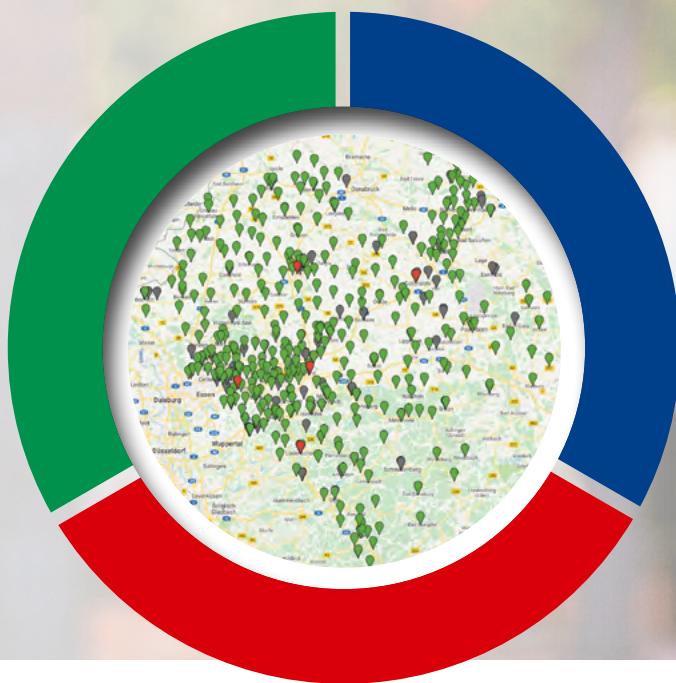
VSV-Vorstandsmitglied und Provinzial Geschäftsstellenleiter Jan Stengel aus Nottuln appellierte in seinem Schlusswort an den Vorstand, die innovativen Prozesse gemeinsam zu entwickeln: „Wir haben den hybriden Kunden, der sich zwischen persönlicher und online-Beratung bewegt, sehr wohl im Blick. Wir wollen vor Ort und online im Web so gut vertreten sein, dass sich der Kunde online informiert und letztlich bei uns abschließt – und nicht umgekehrt.“ ■



Auf der Zielgeraden

Zum Jahresende ist es gute Tradition einen Blick auf das bisher Erreichte zu werfen. Und das ist im Fall von Prolive sehr beachtlich und erfreulich: Aktuell arbeiten bereits mehr als 90 Prozent aller Agenturen im Konzern mit dem neuen Agentursystem. Die wenigen verbleibenden Geschäftsstellen, die noch mit prima arbeiten, sind bereits mit den vorbereitenden Maßnahmen zur Umstellung beschäftigt. Anfang 2019 wird dann der gesamte Rollout der Geschäftsstellen in West beendet sein.

Auch die Pilotphase in den Sparkassen-Agenturen in West ist erfolgreich abgeschlossen. Das umfangreiche Feedback aus den Erfahrungen mit dem Rollout in Pilot-Agenturen wird nun systematisch eingeholt und fließt in die finalen Schulungs- und Begleitungskonzepte zur Umstellung aller Sparkassen-Agenturen ab Februar ein. Im Mai 2019 endet dann der Rollout Prolive. Eine anstrengende und aufregende Strecke ist dann für rund 6.000 Mitarbeiter/innen im Innendienst und Außendienst geschafft.



Tagesgeschäft mit Prolive

IN DEN FACHABTEILUNGEN

Aufträge an die Abteilung Vermittlerverträge Vertrieb

West | Aus den Prolive-Geschäftsstellen kommen täglich viele „Change-Aufträge“: Neue Mitarbeiter müssen angelegt, Zugriffe ausscheidender Mitarbeiter auf das zentrale System beendet oder Berechtigungen von Mitarbeitern angepasst werden. Aufträge zu einer Änderung der Hardware von Prolive-Geschäftsstellen werden regelmäßig bearbeitet. Durch die aktive Zusammenarbeit des Außendienstes mit dem Innendienst hat sich eine gute und reibungslose Abwicklung und Umsetzung etabliert.

Schulungen in der Provinzial Akademie | Hier sind mittlerweile die Prolive-Schulungen angesiedelt und gehören zum Standard-Angebot. Neue Mitarbeiter/innen und Azubis können sich dort anmelden und sich für Prolive fit machen.

Betreuung durch Bezirksleiterinnen und Bezirksleiter

Agenturenentwicklung | Für den Rollout Prolive waren die Aufgaben der Bezirksleiter Agenturenentwicklung in West das ganze Jahr über zu 100 Prozent auf die Unterstützung im Umgang mit Prolive gebündelt und fokussiert. Die nun wieder verfügbaren Betreuungszeiten setzen sie verstärkt für die vielseitigen Aufgaben der aktiven Steuerung und Begleitung in allen Bereichen der Agenturenentwicklung ein und kümmern sich intensiv um die Prozesse.

Unterstützung durch Service Desk und Prolive-Support-Team

Team | Inzwischen werden 70 Prozent der täglichen Fragen, die Anwender zu Prolive haben, direkt vom Service Desk „fallabschließend“ geklärt. Das Tagesgeschäft läuft routiniert, da die allermeisten Fragen der Nutzer nun bekannt sind und die Lösungen erprobt. Bei fachlich komplexen Fragen liefert das Prolive-Experten-Team individuelle und schnelle Hilfe. Sie können sich auf den Monitor aufschalten und gemeinsam mit dem Anwender die offenen Fragen lösen und Probleme beheben.

Wie geht es in Zukunft weiter mit Prolive? | Während des Rollouts haben die Anwender kontinuierlich wertvolles fachliches Feedback gegeben. Alle Rückmeldungen wurden gesammelt, in Themen gebündelt und die Umsetzungen gemeinsam mit den Außendienst-Vertretern im Konzern priorisiert. In der digitalen Welt gibt es nie Stillstand – daher wird Prolive ständig und kontinuierlich optimiert. Für die Zukunft stehen viele Weiterentwicklungen auf der To-do-Liste und werden mit Hochdruck vorangetrieben. ■ TEXT Barbara Wessels

Mehr zum Thema



Zu den hoch priorisierten Themen in 2019 gehören:

- ◆ Neue Hardware für den Außendienst, Partner Dubletten, Optimierung der Beratung, Archivierung und Agenturcontrolling.
- ◆ Ein weiteres vertriebliches Schwerpunkt-Thema ist die Einführung und Weiterentwicklung des Schutzenkel-Kompass 2.0.
- ◆ Hinzu kommen innovative Bausteine aus dem Projekt PNWneXt, die große Mehrwerte für und in Prolive liefern werden.

Alltag mit Prolive

STIMMEN AUS DEM VERTRIEB

Das System der Geschäftsstelle Wilger wurde am 17. Juli 2017 als erster Pilot in West umgestellt. Sie sind in West der erfahrenste Prolive-User. Wie erleben Sie und Ihr Team den Alltag mit Prolive?



Dieter Wilger: „Nachdem wir zu Anfang dachten, Prolive wirbelt uns hier alles komplett durcheinander, haben wir uns alle gut eingewöhnt und der Alltag mit Prolive ist seit langem eingekehrt. Gestern dachte ich noch: Wie war das eigentlich in prima? Ich wusste es nicht mehr genau. Wir sind froh, dass wir jetzt Prolive haben. In Verbindung mit den Anforderungen der Digitalisierung und dem neuen Schutzenkelkompass haben wir eine richtig gute Grundlage für unsere vertriebliche Arbeit. Aber zugegeben, wir freuen uns auch auf die weitere Entwicklung von Prolive und die Optimierungen, die in 2019 kommen werden.“ ■

Die Geschäftsstelle Freiburg, ebenfalls Pilot-Geschäftsstelle, wurde am 15. August 2017 umgestellt. Seit mehr als einem Jahr arbeitet Ihre Geschäftsstelle mit Prolive. Fühlen Sie sich inzwischen in der Prolive-Welt zuhause?



Michaela Freiburg: „Seit der Pilotphase hat es ja bereits einige Releases gegeben, die wichtige Verbesserungen und Weiterentwicklungen gebracht haben. Ein wirkliches Highlight für uns ist die Schadenbearbeitung mit Prolive. Die ganze Abwicklung und Kommunikation mit dem Innendienst ist viel einfacher, schneller und transparenter geworden. Die Aktivitäten sind nachvollziehbarer als früher. Auch der Startbildschirm mit den Möglichkeiten der Team-Ansicht ist ein großer Gewinn. Und gut gefällt uns auch, dass wir in PIP täglich die aktuellen Infos zum IT-Status oder den Releases erfahren. Zwar ist Prolive an einigen Stellen immer noch etwas holprig und muss auf jeden Fall weiter optimiert werden – aber prima vermissen wir überhaupt nicht.“ ■



Zockerkoffer geht um die Welt

SHOOTINGSTAR AUS IBBENBÜREN

Sitzmöbel gibt es nicht. In der alten und kalten Halle schieben wir Kartons zusammen, um den Zockerkoffer IndiCase kennenzulernen. Mit dabei an der Werkbank in Rheine sind Ingo Böhm, der Erfinder und Chef des Start Ups Indi-Gaming, sowie Ingos ehemaliger Fußballtrainer und heutiger Provinzial-Geschäftsstellenleiter Markus Hohensee.

Kaum ein europäischer Mannschaftsbus reist mittlerweile ohne diesen Koffer, der erst seit acht Wochen überhaupt auf dem Markt ist und schon die Fußballwelt erobert hat. Ingo Böhm hat alle Hände voll zu tun. Während der Woche bestückt er Koffer, ist in den Mannschaftskabinen dieser Welt unterwegs, trifft berühmteste Fußballstars, steht auf Start-Up-

Messen Rede und Antwort und verhandelt mit internationalen Konzernen. Am Wochenende erledigt er die Buchhaltung. „Langeweile habe ich nicht“, grinst der 32-jährige Ibbenbürener.

Leidenschaftliche Gamer | Seine Idee ist so einfach wie genial. Ingo Böhm sitzt im grünen H&M-Pullover vor dem geöffneten Koffer und bekommt das Grinsen gar nicht mehr aus dem Gesicht, so begeistert ist er nach wie vor von seiner Erfindung: „Wir sind leidenschaftliche Gamer, die sich schon seit langem wünschen, auch unterwegs spielen zu können, egal wo und wann.“ Wenn Ingo Böhm von „wir“ spricht, dann meint er Moritz Stoppelkamp, Spieler des MSV Duisburg, und Benjamin Reichert, Mitgründer eines der ältesten und erfolgreichsten eSport-Teams der Welt, SK Gaming. „Also haben wir eine mobile Lösung erfunden. Mein technisches Verständnis habe ich im Einzelhandel bei expert in der TV- und HiFi-Abteilung erworben, genauso wie den Umgang mit Kunden. Darüber habe ich



Selbst Branchengigant Sony bot dem innovativen Unternehmer Ingo Böhm (l.) bereits eine Kooperation an, hier im Gespräch mit dem Provinzial Geschäftsstellenleiter Markus Hohensee (r.), Gronau.

Moritz auch kennen gelernt“, erklärt er. Zwei Jahre Vorlaufzeit benötigte er für die Entwicklung der bequemen und sicheren Kofferlösung: „Das Herzstück ist ein stabiles und rutschfestes Schaumstoff-Inlay, das nach meinen Zeichnungen so geschnitten wurde, dass nichts rappeln und klappern kann. Darin sind nun die einzelnen Komponenten, wie Spielekonsole, ein hochauflösender Bildschirm mit ultraschneller Reaktionszeit inklusive Displayschutz, zusätzlich ein Induktionsladegerät fürs Handy und natürlich Kabel und Stecker sicher untergebracht.“

Zocken im Mannschaftsbus | Zeit für Werbung hatte er noch nicht. Aber das war auch nicht nötig. „Die Spieler fahren in ihren Bussen quer durch die Republik und wollen sich zwischen den Spielen irgendwie die Zeit vertreiben. Das war der Anfang. Moritz Stoppelkamp hatte den Koffer im Bus dabei und das neue Fifa 2018 gezockt – und die ganze Mannschaft war begeistert. Über die sozialen Medien verbreitete sich die Nachricht schneller als ein Lauffeuer zu Spielern in England, Spanien, Frankreich, Holland und der Türkei. „In den Hotels sind die Anschlüsse für Konsolen normalerweise gesperrt. Und nun schmeißt Du einfach den Koffer aufs Bett und kannst weiterspielen. Und nicht nur das, Du kannst via Handy-Hotspot alle Streaming-Dienste, wie Netflix, Amazon oder Sky abrufen oder DVDs und Blue Rays einlegen und alles in brillanter Qualität anschauen.“ Viele Spieler haben auf dem Weg in den Bus oder ins Flugzeug mittlerweile den Koffer dabei – in der Hand oder als Trolley auf Rollen. „Das Logo hat Moritz‘ Frau, Ina Stoppelkamp entworfen. Sie hat das studiert“, erzählt er, wie er die Kompetenzen im Team nutzt und die Kosten klein hält. „Auch um unsere Internet-Seite, Facebook und Instagram kümmert sie sich.“

Individualisten am Ball | Manchmal sind aber auch andere Designs auf dem Koffer zu sehen. „Das ist eine richtig wilde Geschichte“ lacht der Jungunternehmer und zwinkert Markus Hohensee zu, „die kennst Du auch noch nicht: Wir können jetzt jeden Koffer ganz anders aussehen lassen, zum Beispiel mit weißem Leder verkleiden, einen Iron-Man-Koffer oder einen original Versace daraus machen. Alles was Du Dir vorstellen kannst, speziell für Leute, die nicht wissen, wohin mit dem Geld. Die Spieler ordern Koffer mit eigenem Mannschaftslogo, den persönlichen Initialen oder auch Bildern. Diese Individualisierung kommt gerade irre an.“ Er zückt sein Handy und zeigt Fotos. Zum Beispiel Raheem Sterling von Manchester City, der mehrere Instagram Storys zum mobilen Zocken gepostet hat,

woraufhin die britische Zeitung „The Sun“ einen Artikel dazu geschrieben hat. Oder Ivan Rakitic vom FC Barcelona, der auf seinen Koffer ein Foto seiner Familie aufdrucken ließ. Oder von Roberto Firmino, brasilianischer Nationalspieler und unter Vertrag beim FC Liverpool. „Für ihn hatten wir drei Logos entworfen. Er hat sich nun für eines entschieden und ist super glücklich damit“, so Böhm.

Superfriseur Musti | Die Ursprungsidee sei eine mobile Lösung gewesen, um überall spielen zu können. Das Verrückte sei aber mittlerweile, dass immer mehr Firmen, wie Autohäuser oder Hotels, den Koffer bestellen, um Warte- und Aufenthaltszeiten für Kunden und Gäste möglichst angenehm zu gestalten. „Morgen liefern wir zum Beispiel an Musti, den Superfriseur aus Essen, der jedem bekannten Fußballer in Deutschland und jedem deutschen Spieler im Ausland die Haare schneidet. Der kriegt das Ding jetzt in seinen Friseurladen.“ Markus Hohensee erzählt, dass er auch überlegt, für die Geschäftsstelle einen Koffer zu bestellen: „Das ist genial, die Kinder sind beschäftigt und die Eltern können in Ruhe mit uns ihre Versicherungsangelegenheiten besprechen.“ Für zuhause habe er vor zwei Wochen schon einen in Auftrag gegeben: „Den schenken wir uns alle zu Weihnachten. Dann kann Papa auch abends wieder die Tagesschau gucken, weil unser Sohnemann seine Playstation im Koffer hat.“ Und an Ingo Böhm gewandt mit einem Zwinkern: „Vorausgesetzt, Du kommst mit den Lieferungen nach.“

Hilfe ist unterwegs | In der Tat stellt sich die Frage, wie er das alles bewerkstelligen will. Ein großes Unternehmen möchte international seine Filialen mit unserem Koffer ausstatten, da hieß es erst 400 Koffer, dann waren es plötzlich einige Tausend.“ Als er das erzählt, kriegt er vor lauter Spaß feuchte Augen und weiß, dass er Unterstützung braucht: „Es fragen im Moment viele Leute, ob sie bei uns mitmachen können. Wir haben hier schließlich ein super Umfeld mit den tollsten Leuten, die man sich überhaupt vorstellen kann.“ Eine neue Halle in Ibbenbüren wird gerade gebaut, denn der Platz an der Werkbank wird eng. Bis unter die Decke sind die Kartons gestapelt. Die Koffer fertigt einer der größten europäischen Spezialkoffer-Hersteller im benachbarten Hörstel an. „Dort stellt man sich nun auch auf größere Stückzahlen ein.“

Als Fotos und Text im Kasten und die Finger kalt sind, versprechen wir, dass wir in ein paar Jahren wiederkommen und wünschen starke Nerven, tolle Begegnungen und große Erfolge mit dem Koffer, der scheinbar von ganz allein die Welt erobert. Und er verspricht so locker wie sympathisch, dass es dann eine Heizung, Stühle und Kaffee gibt. ■

TEXT Doris Röckinghausen FOTOS Anastasia Kappluggin





Handball-Leckerbissen auf Sylt

Westerland | Von diesem von THW-Teamsponsor Provinzial ermöglichten Freundschaftsspiel werden die Sportfans auf der Insel noch lange zehren. Bei seiner von Bezirkskommissar Dirk Volquardsen angeschobenen Premiere des THW Kiel auf Sylt unterlag der TSV Westerland erwartungsgemäß deutlich mit 11:48 gegen die Profis von der Förde.

Der Landesligist hatte aber bei seinem Kräftemessen mit dem in Top-Besetzung angereisten Deutschen Rekordmeister aber auf jeden Fall eine Menge Spaß. Trainer Lars Schnittgard war begeistert: „Toll, dass wir das erleben durften.“ 400 Zuschauer im ausverkaufen Sportzentrum feierten ihren TSV und die Stars des THW. Bezirkskommissar Dirk Volquardsen freute sich: „Ein wunderbares Event, mit dem wir uns auch als Provinzial hier sehr gut präsentiert haben.“ Der Ticket-Erlös kam der Nachwuchsarbeit des langjährigen Kunden TSV Westerland zu Gute. ■ -wi-

Bezirkskommissar Dirk Volquardsen und sein Team freuten sich über den Besuch des THW Kiel auf Sylt. FOTO privat | Zufriedene Gesichter nach dem Schlusspfiff. FOTO -wi-

Azubis machen Schüler fit

Itzehoe | Provinzial Azubis aus der Agentur Körner & Gründel starteten zwei Tage lang ein Bewerbungstraining an der Auguste Victoria Schule in Itzehoe. Unter dem Motto „Richtig bewerben. Aber wie?“ präsentierten Albert Harder und Wencke Hildebrandt, beide im 2. Ausbildungsjahr, ein selbst ausgearbeitetes Training für fast 100 Schülerinnen und Schüler der achten Klassen des Itzehoer Gymnasium.

Eine Präsentation, Tipps und Tricks aus der Praxis kombiniert mit verschiedenen Beispielaufgaben standen auf dem Programm. „Dieses Bewerbungstraining hat bei uns schon Tradition“, erklärt Agenturleiter Marc-Oliver Gründel. „Wir haben die Idee hierzu vor zehn Jahren aus der Taufe gehoben. Alle haben Vorteile: Die Schüler bekommen für ihre eigenen, anstehenden Bewerbungstermine theoretische und praktische Einblicke, unsere Azubis üben sich in Präsentationstechniken und für uns als Agentur ist es eine Chance, junge Menschen auf eine mögliche Ausbildung bei uns aufmerksam zu machen und zudem ist es auch noch praktizierte Öffentlichkeitsarbeit.“ ■ -san - FOTO -san -

Wünsche erfüllen

Wesselburen | Würstchenverkauf hilft Wünsche erfüllen – unter diesem Motto sammelte Bezirkskommissarin Heidi Werner mit ihrem Team auf dem Kohlfest in Wesselburen Geld für den Wünschewagen des Arbeiter-Samariter-Bundes.

Auch prominente Unterstützung war vor Ort vertreten: Der You-Tuber Freshtorge stand für Autogramme und Fotos zur Verfügung. Dabei wurde jeder Euro, der am Grillstand eingenommen oder gespendet wurde, durch „Provinzialer helfen“ verfünfacht. „Die Unterstützung des Wünschewagens ist mir eine Herzensangelegenheit“, berichtet Heidi Werner. „Deshalb freut es mich besonders, dass so viele Menschen unseren Würstchenstand besucht und unterstützt haben.“ Mit dem eingenommenen Geld wird es schwerkranken Menschen ermöglicht, dass ihr letzter Wunsch in Erfüllung geht – sei es der Besuch eines Konzerts oder die Reise zu einer Familienfeier. ■-sv- FOTO ASB



2.500 Euro übergaben Bezirkskommissarin Heidi Werner und Heiko Heitmann, Vorsitzender von „Provinzialer helfen“, an Marc Wagner vom Arbeiter-Samariter-Bund (r.). Von Elmshorn aus startet das speziell ausgestattete Fahrzeug zu Einsätzen in ganz Schleswig-Holstein.

Handgeschrieben

Wenningstedt | Dass Kunden die guten Leistungen des Außendienstes loben, kommt immer wieder vor. Maret Kruse, Bezirkskommissarin aus Wenningstedt, und ihr Mitarbeiter Edgar Kratz wissen über ein besonders schönes Beispiel zu berichten. „Ich möchte Ihnen und Ihren Mitarbeitern von ganzem Herzen für Ihre Arbeit und Hilfe danken“, hieß es kürzlich in einem zweiseitigen, handgeschriebenen Brief an die Agentur auf Sylt. Die langjährige und bereits 103-jährige Kundin Ilse Rathjen brachte so ihre Wertschätzung für das Team der Provinzial für die geleistete Hilfe und Betreuung nach einem schweren Leitungswasserschaden sehr persönlich zum Ausdruck. „Es ist unglaublich, mit welchem Elan Frau Rathjen trotz ihres Alters ihren Alltag bestreitet“, erzählt Kruse. „Am frühen Morgen treffe ich sie hin und wieder am Strand, wenn sie sich wieder einmal auf einem Spaziergang befindet.“ ■-chue- FOTO BK Wenningstedt



Optimal informiert

Das Thema „Cyber-Sicherheit“ und die damit verbundenen Produktangebote standen im Mittelpunkt eines Workshops für Geschäftsstellen aus der Bezirksdirektion Minden. Organisiert wurde der Workshop von den Orga-Sprechern Dirk Henneking, Kevin Lucius und Klaus Redecker sowie Frank Stuckenbergs und Jan-Eric Prüßmeier vom BD-Team. Die drei Veranstaltungen des Workshops hatten jeweils unterschiedliche Schwerpunkte. Auf die von Frank Stückenbergs und Jan-Eric Prüßmeier organisierte Fachschulung „Cyber“ folgte eine Vertriebsschulung mit Niko Stapels. Diese fand im Rahmen einer Orgaversammlung statt, die von den Orga-Sprechern organisiert wird. Der Workshop schloss mit einer Schadenschulung mit Jens Krautwaldt (SEC Consult Berlin) ab, ebenfalls von den Orga-Sprechern organisiert. Die etwa 30 Teilnehmer wurden zudem mit Infomaterial ausgestattet. Für die Zukunft ist ein weiterer Termin zur Auffrischung und Nachbesprechung mit allen Teilnehmern geplant. ■-lm-

Gemeinsam neue Kunden gewinnen

TEXT Jennifer Krüger FOTOS Pat Scheidemann / Heiner Witte, MünsterView



Die Kundenbasis der Sparkassen in Deutschland ist einmalig. Die Provinzial NordWest unterstützt mit einer Vielzahl strategischer Maßnahmen und neuer attraktiver Produktlösungen die Sparkassen Vertriebsstrategie der Zukunft. Ein gemeinsames Ziel ist es, mit attraktiven Produkt- und Vorsorgekonzepten neue Kunden zu gewinnen. Auf den Vertriebstagungen für die Sparkassen in Münster und Hamburg wurde diesen Themen nachgegangen und die enge und starke Partnerschaft zwischen der Provinzial NordWest und den Sparkassen weiter ausgebaut.



Auf den Sparkassen-Vertriebstagungen in Nord und West wurden die Chancen und Herausforderungen diskutiert.

SCHLAGWÖRTER

- ❖ Fokussierung in der Produktentwicklung
- ❖ Technische Lösungen für die Bestandsausweitung
- ❖ Unterstützung der digitalen Agenda

PRODUKTNEUHEITEN 2018 UND AUSBLICK 2019 – DIE HIGHLIGHTS

❖ Firmen FörderRente

Die Firmen FörderRente bietet Arbeitgebern ein effizientes Instrument zur Mitarbeiterbindung und den Arbeitnehmern eine zusätzliche rentable Altersvorsorge. Ein zusätzlicher Förderbeitrag für Arbeitnehmer ergänzt die Möglichkeiten für arbeitgeberfinanzierte Beiträge zusätzlich zum Arbeitgeberzuschuss bei Entgeltumwandlung. Die zusätzliche betriebliche Altersvorsorge kann als lebenslange Rente mit Möglichkeit der Kapital- bzw. Teilkapitalabfindung ausbezahlt werden.

❖ GenerationenDepot Invest

Das GenerationenDepot Invest ist eine fondsgebundene Vermögensanlage ohne feste Laufzeit, die als neue Möglichkeit für eine Einmalbeitragsanlage viel Flexibilität bietet. Hierbei gibt es Produktvarianten – wie die Option mit einem zusätzlichen Todesfallschutz. Neben attraktiven Ertragschancen bietet das Produktkonzept auch attraktive Steuervorteile. Das GenerationenDepot Invest stellt dem Kunden verschiedene Flexibilitätsbausteine zur Auswahl. Es eignet sich zur steueroptimierten Vermögensübertragung an die nächste Generation. ▼



◆ **Das neue Kfz-Produkt**

Einführung eines neuen Kfz-Produktes mit verbesserten Leistungen und neuen Plus-Bausteinen im Kfz-Haftpflicht- und Kasko-Bereich (Nähere Details finden Sie auf Seite 30).

◆ **Digitale Berufsunfähigkeitsversicherung (2019)**

Einführung einer digitalen flexibleren Berufsunfähigkeitsversicherung speziell für junge Neukunden mit einer schlanken Gesundheitsprüfung.

◆ **Fondsgebundene Rente mit Garantie (2019)**

Einführung einer kapitalmarktnahen Sofort-Rente durch Investitionen während des Rentenbezugs in volatilitätsgesteuerten Mischfonds der DEKA, um das Langlebigkeitsrisiko zu reduzieren. ■

„Das Lebensversicherungsgeschäft enthält umfangreiche Vertriebsoptionen. Die Provinzial NordWest bietet innovative und ‚ausgezeichnete‘ Produktlösungen im Vorsorge- und Invest-Bereich. Lassen Sie uns gemeinsam Wachstum generieren und die Chancen in diesem Markt nutzen.“

[Frank Neuroth, Vorstand Leben und Kapitalanlagen]

WEITERE UNTERSTÜTZUNGSANGEBOTE



Alles in einer App

Innovativ und flexibel: Über die Sparkassen-App stehen Sparkassenkunden seit Mitte des Jahres fünf situative Versicherungsprodukte zur Verfügung.

- ◆ Sparkassen-Sofort-Unfall-Schutz
- ◆ Sparkassen-Geräte-Schutz
- ◆ Sparkassen-Mietwagen-Schutz
- ◆ Sparkassen-Event-Schutz
- ◆ Sparkassen-Auslandsreisekranken-Schutz

Die fünf Versicherungen können bundesweit über die Sparkassen-App abgeschlossen wer-



„Wir unterstützen unsere Vertriebspartner in den Sparkassen mit technischen Lösungen, mit denen wir gemeinsam die Bestandsausweitung, speziell der Einvertragskunden, weiter vorantreiben können.“

[Peter Lohrmann, Hauptabteilungsleiter Vertrieb Sparkassen West]

„Die Provinzial zeichnet sich durch eine hohe Sparkassenorientierung aus und bietet passgenaue Unterstützungsangebote, die sich gezielt am Bedarf der Sparkassen orientieren. Dazu bieten wir innovative und digitale Produkte.“

[Uwe Salewska, Hauptabteilungsleiter Vertrieb Sparkassen Nord]

„Mit unseren klugen Produktlösungen im Sachversicherungsbereich bieten wir unseren Sparkassen beste Chancen, im gewerblichen und privaten Markt zu wachsen.“

[Thomas Kühl, Landesdirektor Mecklenburg-Vorpommern]

den. Die Umsetzung des neuen Onlineangebotes erfolgte unter Wahrung des Wettbewerbsrechts und Beachtung der Regulatorik in Kooperation mit dem Verband öffentlicher Versicherer und den Online-Diensten (OEV). Die Westfälische Provinzial Versicherung AG agiert in diesem innovativen Verkaufskanal als Risikoträger für die private Unfallversicherung. Die OEV entwickelte die technische Plattform und integrierte die Abschlussstrecken für die situativen Produkte.

Der Abschluss erfolgt fallabschließend online, die Bezahlung via Lastschrift oder Überweisung an das produktgebende Versicherungsunternehmen. „Alle notwendigen Dokumente inklusive des Versicherungsscheins werden dem

Versicherungsnehmer im Rahmen des Abschlusses als Download zur Verfügung gestellt“, erläutert Projektleiter Arne Thomas, Abteilung Marketingunterstützung Sparkassen und Leben.

Um den Kunden die neuen Produkte über die S-App anbieten zu können, muss jede Sparkasse die einzelnen Produkte individuell freischalten. Die aktuellen Aufrufzahlen zeigen, dass die situativen Versicherungen auf ein gutes Kundeninteresse stoßen. Sehr gut abgeschnitten hat auch die gesamte Sparkassen-App, die in einer aktuellen Analyse der Stiftung Warentest zum mobilen Banking sowohl in der Android als in der Apple Version unter 38 Apps Testsieger wurde. ■ TEXT Annette Bäcker



Mockup © Marco Scisetti - Fotolia.com



Das versichern wir.

Mit einem Messestand haben sich die Versicherer der Sparkassen auf der diesjährigen DSV-Fachtagung in Stuttgart erstmalig gemeinsam präsentiert. Unter dem Motto „Das versichern wir.“ zeigten sie den Vorständen und Vertriebsverantwortlichen der Sparkassen, dass die Versicherer der Sparkassen in allen Versicherungsthemen die perfekten Partner sind.

Für die Provinzial NordWest hat Andreas Schultz den Stand mit entwickelt und auf der Messe gemeinsam mit Astrid Bayer betreut. Die Aufmerksamkeit der über 1.000 Besucher der Tagung war durch einen Traumfänger garantiert. In dem „Catch your dream“-Windkanal konnten die Besucher Zettel mit kleinen Gewinnen fangen, die als Überleitung zu vier vorgestellten Lebenswelten dienten. Den Impuls zu dem Stand hatten die Vertriebsvorstände im WADA gegeben.

Eine AG Messe sorgt gemeinsam mit dem Verband der öffentlichen Versicherer auch künftig dafür, dass auf Messen und Tagungen die Versicherer der Sparkassen mit einem gemeinsamen Auftritt präsent sind und mit einer Stimme gesprochen wird. ■

Andreas Schultz/-lau - FOTO Astrid Bayer

Auf geht's ...

... in den zweistelligen Millionenbereich. Die Sparkasse Bochum hat im Versicherungsgeschäft die Bestandsgröße von 10 Mio. Euro überschritten.

„Wir gratulieren der Sparkasse Bochum ganz herzlich und freuen uns mit ihr; das ist wirklich ein herausragendes Ergebnis“, erläutert Matthias Nowotny, Leiter der Regionaldirektion Ruhr-West. Yvonne van den Hövel-Meyer, Vorstandsmitglied der Sparkasse Bochum betont: „Das Versicherungsgeschäft hat in der ganzheitlichen Betrachtung unserer Kundenbeziehungen ein immer größeres Gewicht. Wir legen dabei sehr viel Wert auf eine nachhaltige Entwicklung.“

Besonders erfreulich: Das Wachstum der Anzahl der Sparkassenkunden, die zugleich auch Versicherungskunden sind, erfolgte über alle Sparten des privaten und gewerblichen Geschäfts. Damit verfolgt die Sparkasse das Ziel der ganzheitlichen Beratung ihrer Kunden in allen Finanzfragen konsequent erfolgreich.

Für das kommende Jahr plant die Sparkasse Bochum einen weiteren Ausbau der Kundenbestände. „Durch unsere ganzheitliche Beratung und unser systematisches Bestandsmanagement gelingt es uns, immer mehr Sparkassenkunden davon zu überzeugen, dass wir auch in Versicherungsfragen der richtige Partner sind. Versicherungen gehören inzwischen zum selbstverständlichen Leistungsangebot unseres Hauses, sowohl im Privatkunden wie auch im Firmenkundengeschäft“, gibt Oliver Spey, Leiter Versicherungsdienst der Sparkasse Bochum, einen ersten Ausblick auf das nächste Jahr. ■ -jk- FOTO Sparkasse Bochum



Peter Lohrmann, Hauptabteilungsleiter Vertrieb Sparkassen (l.) und Matthias Nowotny (r.) gratulieren Oliver Spey und Yvonne van den Hövel-Meyer zu dem hervorragenden Ergebnis.



Die Bezirkskommissare Torsten Passick (Mitte) und Jan-Christian Stegemann (r.) übergaben die Provinzial-Spende zusammen mit Heiko Heitmann von „Provinzialer helfen“ an Katharina Papke (2.v.l.) und Wienke Voß von der SH-Krebsgesellschaft. FOTO privat

Provinzialer starteten bei „Lauf ins Leben“

Eckernförde | Über 1.000 Teilnehmer aus 41 Teams absolvierten beim 14. „Lauf ins Leben“ viele Runden auf der Laufbahn des Sportzentrums Süd und konnten so insgesamt über 34.000 Euro für die schleswig-holsteinische Krebsgesellschaft sammeln. Wie auch in den vorherigen Jahren organisierten die Eckernförder Bezirkskommissare Torsten Passick und Jan-Christian Stegemann die Teilnahme des Provinzial-Teams an dem 22-stündigen Event.

Die Kolleginnen und Kollegen aus dem Innen- und Außen- dienst steuerten mit Unterstützung von „Provinzialer helfen“ 2.500 Euro zu dieser Summe bei. „Mich freut besonders, dass wir sowohl die Anzahl der Teammitglieder als auch die Spenden- summe im Vergleich zum letzten Jahr erhöhen konnten“, berichtet Vereinsvorsitzender Heiko Heitmann. „Auch 2019 werden wir wieder mitmachen. Interessenten können sich gerne bei mir melden“, ergänzt Heitmann. ■ -sv-

Neue Struktur für die öffentlichen Versicherer

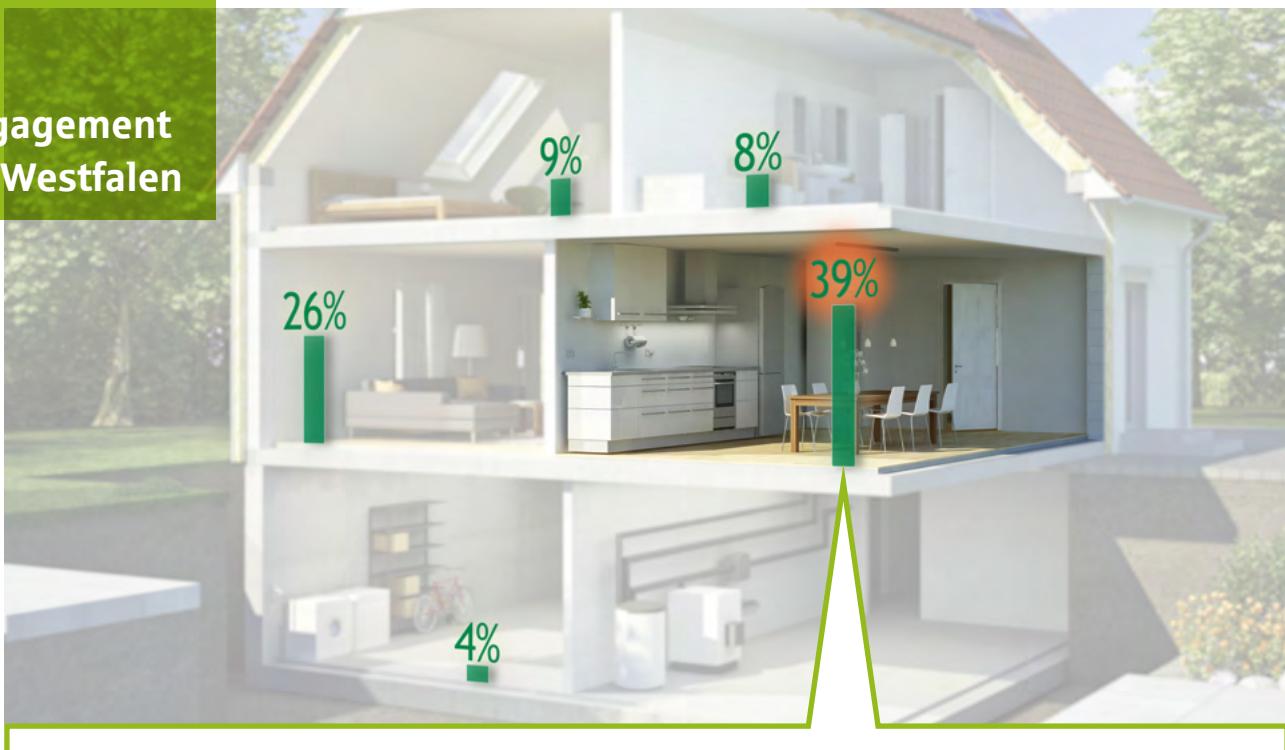
Die Mitgliederversammlung der öffentlichen Versicherer hat im Oktober eine Trennung von Rückversicherungs- geschäft und Verbandsarbeit beschlossen.

Der Berufsverband wird künftig nicht mehr als Körperschaft des öffentlichen Rechts (KÖR) sondern als eingetragener Verein mit juristischem Sitz in Berlin agieren. Die Mitarbeiter des neuen Vereins werden unverändert an den drei Standorten Berlin, Düsseldorf und Brüssel präsent sein. Die Rückversicherungsaktivitäten erfolgen künftig über die VöV Rückversicherung KÖR mit Sitz in Düsseldorf.

Der Verband fungiert bereits seit 1911 als gemeinsame Dachorganisation der öffentlichen Versicherer. Das Know-how

Verband  öffentlicher Versicherer

über die Erst- und Rückversicherung aller Sparten ist auch in der neuen Struktur weiterhin gebündelt. Die Verwaltungsge- meinschaft, die neben dem Verband öffentlicher Versicherer e.V. und der VöV Rück auch die Deutsche Rückversicherung AG umfasst, bleibt bestehen. ■ -lau-



Küchenbrände im Blickpunkt

DEN BRANDGEFÄHRLICHSTEN ORT IM HAUSHALT ENTSCHEIDEN

Habe ich auch die Herdplatte ausgeschaltet? Eine Frage, die sich wohl schon jeder einmal beim Schließen der Haustür gestellt hat. Übertriebene Vorsicht? Überholte Angst? Nein, ganz im Gegenteil!

Der brandgefährlichste Raum im häuslichen Umfeld ist die Küche: 39 Prozent aller Wohnungsbrände entstehen hier. Ein neuer vom Institut für Schadenverhütung und Schadenforschung (IFS) und der Westfälischen Provinzial Versicherung erstellter Film veranschaulicht mit eindrucksvollen Bildern, wie leicht eine eingeschaltete Herdplatte einen Wohnungsbrand verursachen kann. Die Feuerwehr Münster, die mit einem Dreh in der Feuerwache zum Gelingen des Films maßgeblich beitrug, kennt diese Szenarien nur zu gut. Provinzial und Feuerwehr geben Tipps zur Brandverhütung und zum richtigen Verhalten im Brandfall.

Tatort Küche | Beim Blick auf die IFS-Schadendatenbank fällt eine signifikante Häufung auf: Etwa die Hälfte aller Küchenbrände entstehen auf dem Herd. Nur ein verschwindend geringer Anteil der vom IFS untersuchten Brände, die im direkten Umfeld des Herdes ihren Ursprung nahmen, beruht auf einem technischen Defekt des Herdes (ein Prozent). Nahezu alle Herdbrände entstehen durch menschliches Feherverhalten. Etwa ein Drittel der Herdbrände entsteht dadurch, dass Kochgut auf den Herd gestellt und die entsprechende Herdplatte bestimmungsgemäß eingeschaltet wird.

„Doch dann geschieht das, was wir wohl alle kennen: Das Telefon klingelt, die Kinder brauchen Betreuung oder es klopft an der Tür. Die Köchin bzw. der Koch werden abgelenkt und verlieren den Herd für eine Weile aus den Augen“, erläutert Brandassessor Mirco Schneider, Leiter der Abteilung Schadenverhütung/Risikoberatung im Provinzial NordWest Konzern.

Die anderen zwei Drittel der Herdbrände entstehen durch eine versehentlich eingeschaltete Herdplatte und sich gleichzeitig auf dem Herd befindendes brennbares Material. Sachen, die dort nichts zu suchen haben.

Küchenutensilien aus Holz oder Kunststoff, Zeitungen, Bücher, Wäsche aber auch Toaster, Kaffeemaschinen und Wasserkocher sind feste Bestandteile bzw. Gebrauchsgegenstände in nahezu allen Küchen. Oft werden diese Gegenstände auf dem Herd abgestellt; meist aus Platzmangel, manchmal aus Bequemlichkeit. Jeder kennt das. Kaum jemand denkt in diesem Moment aber an die konkrete Brandgefahr, die sich durch das Abstellen von Gegenständen auf dem Herd ergibt. Wird nun – aus welchem Grund auch immer – der Herd versehentlich eingeschaltet, ist das Feuer vorprogrammiert. Die wirksamste und gleichzeitig einfachste Maßnahme, um Herdbrände zu vermeiden, ist daher: Niemals Gegenstände auf dem Herd abzustellen!

**PROVINCIAL
UND FEUERWEHR
EMPFEHLEN:**

- ▶ Schalten Sie Herdplatte und Backofen sofort nach Gebrauch ab!
- ▶ Stellen Sie niemals brennbare Gegenstände (Tücher, Topflappen, Lebensmittel, Kochbücher etc.) auf Herdplatten ab. Beachten Sie die Resthitze!
- ▶ Ein Herdwächter, bestehend aus Sensor und Steuereinheit, kann gute Dienste leisten. Bei Brandgefahr ertönt ein Alarm und der Herd wird abgeschaltet.
- ▶ Die Rauchwarnmelderpflicht ab dem 01. Januar 2017 klammert die Küche aus, da herkömmliche Rauchwarnmelder Fehlalarme produzieren. Bringen Sie daher zu Ihrer eigenen Sicherheit einen speziellen Hitzemelder an.
- ▶ Bei dem Erhitzen von Bratfett und Speiseöl besteht ab einer Temperatur von 280 °C akute Brandgefahr. Löschen Sie brennendes Fett niemals mit Wasser. Denn Fett und Wasser vertragen sich nicht. Das Wasser verdampft schlagartig und der entstehende Wasserdampf reißt kleine Fettröpfchen mit. Aus einem Liter Wasser werden bis zu 1.700 Liter Wasserdampf. Dieser auch als Fettexplosion bezeichnete Vorgang birgt ein sehr hohes Verletzungsrisiko und beschleunigt die Brandausbreitung.
- ▶ Schalten Sie zunächst die Hitzequelle ab. Unterbinden Sie die Sauerstoffzufuhr durch einen Topfdeckel. Verwenden Sie für das sichere Löschen von Fettbränden spezielle Fettbrandlöscher. Diese erkennt man an dem Symbol für die Brandklasse F.
- ▶ Rufen Sie die Feuerwehr unter der Notrufnummer 112, wenn eigene Löschversuche zu gefährlich sind oder erfolglos bleiben.

50% Herdbrände

KÜCHENBRÄNDE



Gottfried Wingler-Scholz, Leiter der Berufsfeuerwehr Münster, Mirco Schneider, Leiter der Abteilung Schadenverhütung / Risikoberatung, Westfälische Provinzial, und Manfred Spitthoff, Fachstellenleiter Vorbeugender Brandschutz Feuerwehr Münster.

Was tun, wenn es brennt? | „Ist es zu einem Küchenbrand gekommen ist es erst mal wichtig, Ruhe zu bewahren und sich selber nicht in Gefahr zu bringen. Verlassen Sie bitte die Küche, schließen die Küchentür wenn möglich, informieren die Feuerwehr über unseren Notruf 112 und verlassen die Wohnung“, rät Gottfried Wingler-Scholz, Leiter der Feuerwehr Münster. „Oft wird die Wohnungseingangstür offen gelassen, so dass sich dann auch der gefährliche Brandrauch und Ruß in den Treppenraum ausbreitet. Hierdurch wird der Rettungsweg für Bewohner unterbrochen, bzw. eine schnelle Rettung ist nicht mehr möglich. Den neuen Film und eine begleitende Broschüre mit hilfreichen Tipps finden Sie unter www.provinzial-online.de/brandschutz. ■ TEXT Ralf Tornau



Engagement
für Westfalen

Stadtlandschaft im Fokus

AUGUST-MACKE-FÖRDERPREIS FÜR ISABELL HOFFMANN

Kultur lebt von Vielfalt und Verschiedenheit, sie verbindet Menschen unterschiedlicher Herkunft und schafft gemeinsame Erfahrungen. Die Förderung von Kultur ist eine wichtige Investition in unsere Gesellschaft und Zukunft. Die Kulturstiftung der Westfälischen Provinzial unterstützt seit mehr als 20 Jahren Projekte und Institutionen in der Region, um Kunst und Kultur erlebbar zu machen. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Nachwuchsförderung. Mit Stipendien, der Förderung von Ausstellungen und Projekten oder dem Ankauf von Werken bietet die Kulturstiftung im Bereich „Bildende Kunst“ jungen Künstlern Unterstützung.



Isabell Hoffmann wurde mit ihren fotografischen Werken mit dem August-Macke-Förderpreis ausgezeichnet.



4 FRAGEN AN ISABELL HOFFMANN

Auf welche Weise sind Sie der Fotografie anfangs begegnet, was war Ihr erster Berührungspunkt? Meine erste richtige Auseinandersetzung mit Fotografie fand in einem Kurs für analoge schwarz-weiß Fotografie der Siegener Jugendkunstschule statt. Seit diesem Kurs ist die analoge Bildproduktion aus meiner künstlerischen Arbeit nicht mehr wegzudenken. Mich begeistert es bis heute, ein Foto von seiner Entstehung in der Kamera bis zum fertigen Abzug nach meinen Vorstellungen gestalten zu können: ganz ohne digitale Technik!

Warum sind Auszeichnungen wie der August-Macke-Förderpreis so wichtig für junge Künstler? Preise und Stipendien ermöglichen es jungen Künstlern Dinge auszuprobieren und sich frei zu entfalten. Außerdem helfen sie dabei, die eigene künstlerische Arbeit auf den Punkt bringen zu können. Auf diese Weise ermöglichen sie es den Künstlern, sich selbst und ihrer Arbeit treu bleiben zu können. Dies ist meiner Meinung nach besonders wichtig, wenn man gerade erst am Anfang seiner künstlerischen Laufbahn steht.

Die Preisträger-Ausstellung anlässlich des August-Macke-Preises hat gerade im Kloster Bredelar stattgefunden. Was stand dabei im Vordergrund? Die Ausstellung mit dem Titel „Stadt, Land, Erinnerung“ zeigte Fotografien aus meinen beiden letzten Projekten. Im Kloster Bredelar wurden Bilder von Überresten und Bruchstücken der nationalsozialistischen Ver-

Eine geschätzte Auszeichnung ist der August-Macke-Förderpreis. | Der mit 5.000 Euro dotierte Kulturpreis wird seit 2009 alle drei Jahre zusammen mit den Sparkassen im Hochsauerlandkreis zur Förderung neuer künstlerischer Aktivitäten vergeben. Gewürdigt wird die Arbeit junger Menschen, die nicht älter als 27 Jahre, in Südwestfalen geboren oder überwiegend in dieser Region künstlerisch tätig sind. In diesem Jahr hatte die Nachwuchskünstlerin Isabell Hoffmann die Nase vorn: Mit ihrem fotografischen Werk setzte sie sich gegen ihre Mitbewerber durch. In ihrer Arbeit beschäftigt sie sich vorwiegend mit Stadtlandschaften. Isabell Hoffmann interessiert sich dabei aber nicht nur für die Architektur und Atmosphäre der Stadt, sondern auch für die mit ihnen verbundene Geschichte. So ging sie mit ihrer Arbeit zum Beispiel den Spuren der nationalsozialistischen Vergangenheit in Koblenz nach. Das Werk von Isabell Hoffmann eröffnet neue Blicke auf vertraute Motive und gibt Anstöße zum Nachdenken über das Verhältnis von Vergangenheit und Gegenwart. „Die enorme Aussagekraft der fotografischen Arbeiten hat die Jury überzeugt und begeistert“, sagt Thomas Tenkamp, Geschäftsführer der Kulturstiftung und Jury-Mitglied.

Ihr Studium der künstlerischen und dokumentarischen Fotografie an der Folkwang Universität der Künste in Essen schloss die gebürtige Siegenerin 2017 mit der Bachelorarbeit Remembering Landscape ab. Isabell Hoffmann wurde bereits während ihrer Studienzeit mit zahlreichen Preisen und Stipendien ausgezeichnet und nahm an Ausstellungen im In- und Ausland teil. Heute lebt und arbeitet sie als freischaffende Fotografin und Künstlerin in Essen. ■

gangenheit verschiedener Orte einander gegenübergestellt. Es ging nicht nur darum, schöne Bilder zu zeigen, sondern auch, die Besucher zum Nachdenken anzuregen.

Was sind Ihre nächsten Projekte? Diesen Herbst werde ich mein Studium der Fotografie an der Hochschule für Grafik und Buchkunst in Leipzig fortsetzen. Ich freue mich auf das neue künstlerische Umfeld, das mich dort erwartet und es mir ermöglichen wird, mich und meine Arbeit weiterzuentwickeln. ■

TEXT Annalena Bickert



Der mit 5.000 Euro dotierte Kulturpreis wird seit 2009 alle drei Jahre vom Hochsauerlandkreis, finanziert je zur Hälfte von der Kulturstiftung der Westfälischen Provinzial und den Sparkassen im Hochsauerlandkreis zur Förderung junger Künstler vergeben. FOTO Pressestelle Hochsauerland



Die Viertklässler in Malente absolvierten engagiert ihre praktische Fahrradprüfung. Endlich halten die Kinder die begehrten Fahrradpässe in den Händen. Prüfbögen, Ausweise und Aufkleber werden mit Unterstützung der Provinzial gedruckt.

◆ VERKEHRSSICHERHEITSAKTION ◆

Der Norden macht Kinder sattelfest

EUTIN/DÖMITZ | Mehr als 1,4 Millionen Schüler sind seit Anfang der 90iger Jahre durch die Aktion „Sattelfest“ in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern verkehrssicher gemacht worden. Seit dem Start der Aktion erwerben jedes Jahr flächendeckend alle Viertklässler der Grundschulen im Norden den begehrten Fahrradführerschein.

Richtig abbiegen und einordnen, Gefahrensituationen erkennen und vermeiden, Verkehrsregeln richtig anwenden – all das und noch viel mehr lernen die Kinder während ihrer Fahrradausbildung, bevor sie dann ihre theoretische und praktische Prüfung im realen Straßenverkehr ablegen. In diesem Schuljahr starteten die Auftaktveranstaltungen zu „Sattelfest“ im mecklenburgischen Dömitz im gymnasialen Schulzentrum „Fritz Reuter“. Dort begleitete Generalagent Lutz Dohrmann aus Lud-

wigslust die Aktion und die Prüfungen von 25 Kindern für die Provinzial und übergab der Landesverkehrswacht symbolisch ein Fahrrad inclusive Fahrradhelm. In Malente in der schleswig-holsteinischen Schweiz gratulierte Agenturleiterin Kathrin Wienstein 67 glücklichen Schülern der Grundschule Malente zur bestandenen Fahrradprüfung und überreichte gemeinsam mit Polizeiverkehrslehrerin Heike Schmidt den begehrten Fahrradpass und reflektierende Klick-Arbänder.

Die Provinzial unterstützt die Verkehrssicherheitsaktion „Sattelfest“ kontinuierlich seit Jahrzehnten als Hauptsponsor. Die Gemeinschaftsaktion hat viele Beteiligte gefunden: gefördert vom schleswig-holsteinischen Verkehrsministerium und der Verkehrssicherheitskommission in Mecklenburg-Vorpommern, organisiert von den jeweiligen Landesverkehrswachten der Länder und aktiv unterstützt durch die Landespolizei und viele engagierte Lehrer und Eltern an den Grundschulen, verfolgen alle das gemeinsame Ziel, die Kinder im Norden noch verkehrssicherer zu machen und dazu beizutragen, dass weniger Schüler im Straßenverkehr verunglücken. ■

TEXT Susan Sandvoss

FOTOS - pat - / Landesverkehrswacht Mecklenburg-Vorpommern e.V.

Kathrin Wienstein (Foto I.), Agenturleiterin aus Malente-Gremmühlen überreicht Viertklässlern in der Aula der Grundschule Malente gemeinsam mit Polizeiverkehrslehrerin Heike Schmidt Fahrradpässe und Klickarmbänder. 67 Kinder bestehen hier erfolgreich ihre Fahrradprüfungen. | In Dömitz gab es als Dank symbolisch ein Fahrrad. Gemeinsam mit Vertretern der Gemeinde, des Schulzentrums Fritz Reuter, der Polizei und der Landesverkehrswacht MV freuten sich die Provinzialer Matthias Boddin (8.v.l.) und Generalagent Lutz Dohrmann (9.v.l.) über den gelungenen Start der Aktion „Sattelfest“.





..... ➡ MARKETINGKAMPAGNE

Zweite Runde „Da für HH“

Die seit November erfolgende zweite Runde der Marketingkampagne „Da für HH“ stellt die Servicequalität als Rund-Um-Versicherer und die Nähe zu den Kunden der Hamburger Feuerkasse in den Mittelpunkt. Immer auch im Blick: Bildmotive aus der Hansestadt – zu sehen auf Bussen im Stadtverkehr und auf Plakaten. Funkspots und Online-Werbung rundeten die Kampagne ab. Vor einem Jahr ist der Startschuss für den Auftakt der Kampagne gefallen. Die Hamburger Feuerkasse als eine Hamburger Institution und als verlässlichen Partner vor Ort zu präsentieren ist das primäre Ziel der Kampagne. ■ -wi-



..... ➡ SCHADENVERHÜTUNG

Für Einbruchschutz sensibilisieren

Hammed Khamis arbeitet als Streetworker, ist Buchautor und hält Vorträge. Heute geht es ihm darum, gerade junge Menschen davor zu bewahren, Dummheiten zu machen und kriminell zu werden. Er war früher selbst als Einbrecher aktiv – heute engagiert er sich in der Präventionsarbeit. Ein Beispiel dafür: Im Rahmen einer Kooperation der Hamburger Feuerkasse mit Radio Hamburg war Khamis jetzt einer der Protagonisten in einer Themenwoche Einbruchschutz. In einer Reportage wurde bei einem Kunden der Hamburger Feuerkasse ein Einbruch simuliert. Khamis klärte vor Ort über Schwachstellen auf. In der Themenwoche ging es außerdem um den Nutzen von Smart-Home-Anlagen, den richtigen Versicherungsschutz und den innovativen Baustein Notfallmanagement als Alleinstellungsmarkmal der Hamburger Feuerkasse – im Interview mit dem Experten Frank Gehring (Vertriebskonzeption Ausschließlichkeit). In einem Gewinnspiel in der Morning Show des Senders wurde eine von der Hamburger Feuerkasse gesponserte Smart Home-Anlage verlost. ■ -wi-



Moderator André Kuhnert interviewt Hammed Khamis.
FOTO Hamburger Feuerkasse

Engagement für den Norden



Für ihr Medaillenziel trainieren Simon Weiß (v.l.), Marcel Schwab, Kenneth Carow und Oskar Krogłowski beinahe täglich mit dem Gig-Riemen-Vierer.



Wenn alles stimmt, fliegen Kaja Bartsch, Anna Friberg, Beeke Schumacher, Charlotte Früh und Charlotte Hässler (hier in Vertretung für Helene Schernus) übers Wasser.

Mit dem Taifun nach Berlin

Eine Medaille ist das Ziel der Preetzer Ruderer Simon Weiß, Marcel Schwab, Kenneth Carow und Oskar Krogłowski, als sie beim Herbstfinale des weltweit größten Schulsportwettbewerbs „Jugend trainiert für Olympia“ antreten. Die Vorläufe der Gig-Riemen-Vierer haben sie als viertschnellstes Boot abgeschlossen, doch der böige Wind könnte ein Problem werden.

TEXT & FOTOS Beatrix Richter



Der Achter gilt im Rudern als Königsdisziplin. Für ihre Fahrt nach Berlin hat die Provinzial die Teams mit einheitlichen Trainingsjacken ausgestattet. FOTO FSG Preetz

Sein 1969 nehmen jährlich 80.000 Schüler an „Jugend trainiert für Olympia“ teil und zeigen ihr Können in den verschiedenen Disziplinen. Die Provinzial Nord Brandkasse unterstützt so viel sportliches Engagement an Schulen in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern. Pro Jahr lösen hier mehr als 700 Schülerinnen und Schüler ein Ticket für das Bundesfinale. Für die Finalwettkämpfe in Berlin stattet die Provinzial die Landessieger über die Agenturen vor Ort seit 1990 mit einheitlichen Trainingsjacken aus.

Leidenschaft fürs Rudern | Beim Landesfinale im Rudern auf dem Ratzeburger See konnten sich neben dem Gig-Riemen-Vierer auch der Achter und der Renndoppelvierer der Mädchen (WKIII M4x+) des Friedrich-Schiller-Gymnasiums (FSG) aus Preetz durchsetzen. Rudern hat in der Schusterstadt Tradition. 1954 gründete der Leiter der damaligen Volksschule die erste Schülerruderriege. Heute ist das Gymnasium eine Talentförderorschule Sport des Landessportverbandes Schleswig-Holstein und bietet den Schülern auch weniger bekannte Sportarten an. Schon in den ersten Schulwochen lernen die neuen Fünftklässler die Ruder-AG kennen. Wer möchte, macht beim Anfängerkurs mit und hat danach die Wahl zwischen Breitensportrudern in der Fortgeschrittenen-AG und Rennrudern.

Coole Truppe mit Medaillenhoffnung | So sind auch Kenneth, Oskar, Marcel und Simon zum Rudern gekommen und wissen vor allem die Outdoor-Saison zu schätzen. „Nach einem anstrengenden Schultag bin ich lieber auf dem Wasser als in einer Sporthalle“, erklärt Oskar. Rudern heißt draußen sein, Ruhe und Freiheit genießen und gemeinsam mit anderen etwas erreichen. Die Wettkämpfe in Berlin kennen die vier aus den vergangenen Jahren. „Es ist aber auch immer wieder eine neue, spannende Erfahrung und im Finale waren wir bisher noch nicht“, berichtet

Marcel. Gemeinsam haben sie viele Kilometer auf dem Wasser zurückgelegt und sind auch an Land ein Team. „Wir sind schon coole Truppe mit einem coolen Trainer“, fasst Simon lachend zusammen. Trainer Florian Reimann war früher selbst am FSG und als Ruderer in Berlin dabei. Er schaut genau, wie das Zusammenspiel von Oberkörper und Beinen oder die Stellung und Bewegung des Ruderblattes noch verbessert werden können. „Wir wollen uns nicht wie vier Ruderer, sondern wie einer bewegen“, erklärt Kenneth das Ziel. Die Tagesform des Teams zeigt sich oft schon beim Einsetzen des Bootes ins Wasser.

Mit dem richtigen Taktgefühl | Kraft und Ausdauer, aber vor allem der Gleichtakt beim Setzen der Ruder sind auf dem Wasser entscheidend. „Rudern ist Teamsport. Wenn einer nicht mitmacht, funktioniert es nicht“, erklärt Beeke Schumacher, „aber wenn alles passt und das Boot gut läuft, ist es, als würden wir über das Wasser schweben.“ Als Steuerfrau fuhr die 14-Jährige gemeinsam mit Helene Schernus, Anna Friberg, Charlotte Früh und Kaja Bartsch zum ersten Mal mit nach Berlin. Im Taifun – ihrem Boot – haben sie dafür drei- bis viermal pro Woche trainiert. Die Übungsstrecke auf der Schwentine und auf dem Lanker See beginnt direkt unterhalb des Gymnasiums. Als größtes Boot der Preetzer fuhr auch der Achter mit nach Berlin. Er gilt als Königsdisziplin, da der Gleichtakt aller Ruderer hier am schwierigsten zu erreichen ist. Im B-Finale erreichte der Achter den insgesamt 8. Rang, der Renndoppelvierer der Mädchen ebenfalls über das B-Finale den 12. Rang.

Spannendes Finale | Beim A-Finale der Gig-Riemen-Vierer fieben alle mit. Das Los weist den Preetzern die windanfällige Bahn fünf zu. Bis zur 500-Meter-Marke halten sie dennoch mit und setzen die Führungsboote unter Druck. Dann fordert der starke Gegenwind seinen Tribut und die anderen Teams können ihre Chance nutzen. Mit einem beherzten Abschluss-Sprint sichern sich die Preetzern noch Platz fünf und damit die beste schleswig-holsteinische Platzierung bei den Herbstfinals 2018. „Eine Medaille gab es dafür zwar nicht, aber wir wissen, dass wir unser Bestes gegeben haben“, erklärt Kenneth. Das zeigt auch das Lob und die Anerkennung, die die Vier von den anderen Rudermannschaften und Trainern erhalten. ■



Tipps & Termine

6. Dezember

Advent im Kirchengarten
Garten am frischen Wasser, Eutin

8. und 9. Dezember

Große Waldweihnacht
Erlebniswald Trappenkamp

15. Dezember

Adventstrubel in Lette
Coesfeld

16. Dezember

Seemannsweihnacht und
Lichterfahrt, Wismar

16. Dezember

Konzert Welcome Christmas!
St. Laurentii-Kirche, Itzehoe

22. Dezember

Vollmond auf dem Baumwipfel-
pfad, Ostseebad Binz/Prora

27. Dezember

Spökenkieker-Gängskens-
Stadtrundgang, Tecklenburg

28. Dezember

Fackelwanderung, Graal-Müritz

30. und 31. Dezember

Strandkorbsilvester, Göhren
Eisbaden, Zinnowitz

2019

1. Januar

Turmleuchten, Warnemünde

bis 6. Januar

Ausstellung zum Rostocker
Kunstpreis, Kunsthalle Rostock

6. Januar

Tannenbaumverbrennen am
Strand, Timmendorfer Strand

19. und 20. Januar

Kreativmarkt, Schwerin

1. bis 3. Februar

Wintervergnügen, Warnemünde

6. Februar

Weihnachtsbaum-Weitwurf,
Hiddensee

9. Februar

Jazz- und Blues-Party, Paderborn

23. Februar

Internationales Blues Festival,
Rostock

2. März

Oma-Opa-Tag im Wildpark-MV
Güstrow

9. und 10. März

Stadtlohn blüht

9. bis 11. März

Frühjahrsmarkt, Plön

13. März

Einmal Schneewitchen, bitte!
Coesfeld

22. März bis 7. April

Puppenspielwochen, Paderborn

Tipps & Termine zusammengestellt
von Beatrix Richter

© Stiftung Schloss Eutin / Martina Denker



8. Dezember

© Theater Vorpommern / Vincent Leifer



19. Januar

Schloss Eutin

Raus aus den Betten – rein ins

Schloss | Marmor, Holz oder

Gold? Alles echt oder hat da

jemand gemogelt? Bei dieser

Schlossführung für Kinder von

sechs bis zehn Jahren nehmen die

jungen Besucher alte Materialien,

die im Schloss an Gemälden,

Säulen oder Decken zu finden sind,

unter die Lupe. Nach der Führung

werden aus Dingen, die man für

gewöhnlich wegwirft, nützliche

neue Dinge gebastelt, die auch

noch richtig schön aussehen.

Infos: www.schloss-eutin.de

Stralsund

Das Theater der unerhörten Dinge |

Warum heißt der Schnürboden so?

Wo haust eigentlich die Rampensau?

Warum entstand der Bühnenturm und

warum hat ein Requisit des Theaters

Vorpommern beinahe eine küstenweite

Epidemie ausgelöst? Unerhörte Bege-

benheiten, erstaunliche Geschichten

und magische Gegenstände begegnen

Ihnen bei dieser Führung. Denn nachts

hat das Theater mehr zu bieten als

die Bretter, die die Welt bedeuten!

Bühneneingang Olof-Palme-Platz 6,

Stralsund Theater Vorpommern

Infos: www.theater-vorpommern.de

Hörstel

2. Dezember bis 24. Februar

© da-kunsthaus.de / Jörg Kallinich

DA

Winterlicht | Orte ohne Absicht – Lichträume

Kurt Laurenz Theinert

ORTE OHNE ABSICHT – WINTERLICHT

Kunsthaus Kloster Gravenhorst

Mit beeindruckenden
Lichtinstallationen
interpretieren inter-
national arbeitende
Künstler die histori-
schen Räume mit Licht
und Farbe. In diesem
Jahr wird Kurt Laurenz
Theinert die Besucher
einladen, anhand seiner
abstrakten Werke die
eigene Wahrnehmung
zu erfahren.

Infos: www.da-kunsthaus.de



Bis 31. Januar

Hamburg



PANIK

PANIKCITY!
Udo Lindenberg ganz
multimedial: In einem Mix
aus Video, Virtual Reality,
Augmented Reality und
360 Grad reist der Ausnah-
mekünstler mit seinen
Besuchern durch die Zeit.
Gemeinsam lassen sie sein
Leben und Wirken anhand
von Musik, Malerei, Kunst
und Politik Revue passieren
ebenso wie mehrere Jahr-
zehnte Bundesrepublik
Deutschland. **Infos:**
www.panikcity.de

© Tine Acke

© Natural History Museum / Marcel van Oosten

Bis 31. März

Münster

SPEKTAKULÄRE NATURFOTOGRAFIE

Der Titel „Wildlife Photographer of the Year“ des Londoner Naturkundemuseums gehört zu den renommiertesten Auszeichnungen für Naturfotografen.

Das Westfälische Pferdemuseum im Allwetterzoo Münster zeigt in einer Ausstellung hundert prämierte Bilder mit einem breiten Spektrum von Porträtaufnahmen über Landschaftsbilder bis hin zu spektakulären Szenen aus dem Tierreich. **Infos:** www.pferdemuseum.de



Bis 27. Oktober 2019

© LWL/Steinweg

GANZ BESONDERS: DAS GEHIRN

Ohne zentrale Steuerung funktioniert bei den meisten Lebewesen nichts.

Im Gehirn werden sämtliche Reize verarbeitet. Die Persönlichkeit formt sich, Gefühle entstehen, Pläne werden geschmiedet und Traumwelten erschaffen. Das Naturkundemuseum zeigt die anatomische Vielfalt und die enormen Leistungen dieses komplexen Organs. Im Fokus der interaktiven Ausstellung stehen neben dem Menschen auch die künstliche Intelligenz und die Welt der Tiere. **Infos:** www.das-gehirn.lwl.org



Illustration © nanuvision - Fotolia.com

100 TAGE

**PROVINZIAL
NordWest**

TEXTE Meike Langkafel/Lina Meyer FOTOS Pat Scheidemann/Meike Langkafel/Xenia Bondarzew

Mit der Ausbildung oder dem Studium startet ein neuer Lebensabschnitt. Die Anfangszeit ist besonders aufregend und spannend. Auch im Provinzial NordWest Konzern haben dieses Jahr wieder viele junge Leute ihre Ausbildung und ihr duales Studium begonnen. Von ihrem Start im Konzern und den Eindrücken der ersten Wochen haben sie uns nun berichtet.



NINA HAHNKAMM
Kauffrau für Versicherungen und Finanzen, Hamburger Feuerkasse



#ANGEKOMMEN Während der Einführungswoche in Kiel habe ich die anderen Innen- und Außendienstazubis der Nord-Standorte kennengelernt. Dort trafen viele unterschiedliche Charaktere aufeinander und es gab einen spannenden Austausch untereinander. Ich freue mich schon auf gemeinsame standortübergreifende Projekte, wie die jetzt anstehende Aktion Wunschweihnachtsbaum.

#PERFEKTEMISCHUNG Mein Vormittag besteht aus einem Theorieblock, bei dem ich unglaublich viel Hintergrundwissen erfahre. Am Nachmittag wird das Ganze dann umgesetzt: Vorgänge bearbeiten, einfachere Telefonate führen, und und und. Eine perfekte Mischung aus Theorie und Praxis, bei der auf jeden Fall nie Langeweile aufkommt.

#FAMILIÄR Die Atmosphäre im Büro und überhaupt im Unternehmen ist super familiär. In meiner jetzigen Abteilung macht jeder morgens eine kurze Runde und begrüßt die Kollegen, nachmittags wünscht man sich einen schönen Feierabend – das gefällt mir total gut. ■



EKIN CALISKAN

Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, Provinzial Nord Brandkasse



#ANGEKOMMEN Schon vor Beginn der Ausbildung habe ich die anderen zukünftigen Azubis aus Kiel treffen und außerdem einen ersten Eindruck vom Unternehmen bekommen können: Bei einem Schnuppertag im Frühjahr wurden wir all unsere Fragen rund um die bevorstehende Ausbildung los und konnten uns beim Bowlen näher kennenlernen. Das hat den Berufseinstieg auf jeden Fall einfacher gemacht.

#VONKOLLEGENLERNEN Nach meinem Abitur habe ich zwar schon bei einer Versicherung gejobbt, in einem Großraumbüro saß ich vorher aber noch nie. Die Atmosphäre ist aber familiärer und weniger anonym als ich erwartet hätte, außerdem bekommt man so natürlich viel mehr mit und kann von den Kollegen lernen.

#VERANTWORTUNG Die Aufgaben in der Sachbearbeitung sind abwechslungsreich und machen mir total Spaß – jeder Vorgang ist anders. Ich finde es gut, dass auch wir Auszubildenden mit echten Fällen zu tun haben und uns Verantwortung übertragen wird. ■



SIMON MAURER
Dualer Student Wirtschaftsinformatik,
Westfälische Provinzial Versicherung



KIM VIENENKÖTTER
Duale Studentin Versicherungen
und Finanzen, Westfälische
Provinzial Versicherung

#ANGEKOMMEN Während unseren ersten Wochen hier in der Provinzial wurden wir super aufgenommen. Zu Beginn waren wir eine Woche in Kiel und haben dort die anderen Azubis kennengelernt. Besonders gefällt mir, dass wir uns von Anfang an mit unserem ganzen Jahrgang auch privat schon super verstanden haben.

#HIGHLIGHT Mein Highlight aus den ersten Wochen war definitiv die Zeit im Beverland. Dort gab es viele Teambuilding-Aktionen. Diese waren sehr erfolgreich und haben nebenbei auch echt Spaß gemacht.

#ZUKUNFTSWÜNSCHE Ich wünsche mir, dass wir weiterhin viele neue Eindrücke sammeln können und auch, dass das Studium in Zukunft weiter gut läuft. Zudem hoffe ich, dass der enge Kontakt zu den Mitazubis aus den anderen Bereichen bestehen bleibt und wir uns noch oft sehen werden. ■

#ANGEKOMMEN Bei der Provinzial wurden wir toll aufgenommen. Mir hat besonders gefallen, dass wir den Vorstand persönlich kennengelernt haben. Schnell haben wir die ersten Schulungen erlebt und konnten schon selbstständig arbeiten.

#ATMOSPHÄRE Die Atmosphäre im Unternehmen ist sehr angenehm – die Beschreibung „Provinzial-Familie“ passt super. Wir werden nie allein gelassen und es hat immer jemand ein offenes Ohr für uns. Ich habe mich hier direkt so wohlgefühlt, dass ich mich an meinen Tagen in der Uni schon wieder auf die Arbeit freue.

#ZUSAMMENHALT Die Teambuilding-Aktionen während unserer Zeit im Beverland konnten wir als Jahrgang direkt gut meistern. Wir haben super zusammengehalten. Auch während der Arbeit spürt man den Zusammenhalt. Mir gefällt auch, dass unser Abteilungsleiter jeden Tag ins Büro kommt und fragt, ob alles in Ordnung ist. Das ist ein schönes Gefühl. ■



Die Münsteraner und Kieler IT-Auszubildenden und -Studenten besuchten zusammen mit ihren Ausbildungsbetreuern Anja Mennewisch, Anke Flechsig, Andreas Gottschalk, Felix Frank und Markus Boße das Rechenzentrum in Nürnberg. FOTO privat

Besuch beim Rechenzentrum in Nürnberg

Wie sieht eigentlich das Rechenzentrum für den Provinzial NordWest Konzern in Nürnberg aus? Dieser Frage sind im Sommer 16 duale Münsteraner und Kieler Studenten aus dem Bereich IT zusammen mit fünf Ausbildungsbetreuern auf den Grund gegangen.

Nachdem alle bei ihrer Ankunft intensive Sicherheitskontrollen durchlaufen, Ausweise vorgezeigt und Fingerabdrücke abgegeben hatten, folgte im ersten Teil Input zum Rechenzentrum. So erfuhr die Gruppe, dass im RZ-Betrieb nicht nur Hard- und Software, sondern auch Themen wie Klima, Strom, Sicherheit und Brandschutz eine Rolle spielen, um das Rechenzentrum

bestmöglich abzusichern. Am Nachmittag wurden die Teilnehmer durch die RZ-Räume geführt. Dort sahen sie unter anderem den Großrechner, auch Host genannt, die Serverhardware in den Serverracks, die Netzwerkkomponenten wie zum Beispiel Switche, die Klimazentrale, die unterbrechungsfreie Stromversorgung, kurz USV genannt, und die Notstromgeneratoren. Am Ende des Tages verließen die 21 Teilnehmer das Zentrum mit der Erkenntnis, dass zu einem Rechenzentrum viel mehr Faktoren gehören, als man sich zunächst vorstellt. Die Fl-TS als betreibendes Unternehmen hatte ein interessantes Programm zusammengestellt, das allen Teilnehmern viel Spaß machte. ■ -Im-

Zukunftsplanung am Hennensee



Bevor es in die Prüfungsvorbereitungen geht, stand traditionell für die Außendienst-Auszubildenden des 3. Lehrjahres bei der Westfälischen Provinzial ein besonderer Tag auf der Agenda. Sie trafen sich mit den Bezirksdirektoren und Bezirksleitern Personal sowie dem Schulungsteam der Provinzial Akademie zu einem sogenannten Orientierungstag im Sauerland am Hennensee.

Nach einer kurzen Begrüßung startete das Nachmittagsprogramm mit verschiedenen praktischen Aufgaben – zum Beispiel musste in Gruppen ein funktionsfähiges Floß gebaut werden. Bei diesen Aktionen packten auch Betreuer und Kollegen mit an. Bei den Teamspielen wurden die Gruppen jeweils bewertet: Wie schnell und wie intelligent wurde die Aufgabe gelöst? Wurde als Team gearbeitet, gab es Streit? Nach ins-

gesamt fünf Spielen gab es für jeden Azubi eine persönliche Erinnerung an den gemeinsamen Tag in Form eines Karabinerhakens. „Der Orientierungstag bietet in tollem Ambiente die Gelegenheit mit jedem Azubi ganz individuell über seine Zukunftsplanungen zu sprechen und von Provinzial-Seite Perspektiven aufzuzeigen“, erläutert Inga Strakeljahn, Leiterin der Bezirksdirektion Paderborn. Dem ein oder anderen wurde so auch die Angst vor den Prüfungen genommen.

Später wurde noch gegrillt und der Abend klang bei einer Party mit DJ aus. Am nächsten Morgen folgte noch das gemeinsame Frühstück – diese Fahrt bleibt sicher lange in Erinnerung. Fortsetzung folgt, denn auch im kommenden Jahr werden sich die zukünftigen Außendienst-Azubis des 3. Ausbildungsjahres wieder am Hennensee treffen. ■ -Im - FOTO privat



Landesweiter Überflieger

Nach einem hervorragenden Abschluss seiner Ausbildung bei der Westfälischen Provinzial ist Jan Blome als einer der zwei besten Azubis in ganz Nordrhein-Westfalen ausgezeichnet worden. Die Ehrung fand Ende November unter Anwesenheit von Ministerpräsident Armin Laschet statt. Neben einer guten persönlichen Vorbereitung zählt der duale Student auch die Unterstützung des Unternehmens und seiner Berufsschule als wichtige Bausteine für diesen Erfolg. Der Weg durch verschiedene Abteilungen in operativen- und Querschnittsbereichen sowie ein Vertriebspraktikum haben den jungen Versicherungskaufmann

gut auf den nächsten beruflichen Schritt vorbereitet: „Ich habe gelernt, Zusammenhänge im Unternehmen schnell zu erkennen und viele verschiedene Blickwinkel auf die Themen gewonnen“, erklärt er. Das kommt ihm in seiner neuen Position zugute. Seit Juli ist Jan Blome in der Abteilung Konzernprojektmanagement/Prozesskennzahlen im Bereich Prozesscontrolling tätig: „Das ist ein herausforderndes und spannendes Themenfeld, in dem ich sehr eigenständig arbeiten kann“, berichtet er. Neben diesen neuen Herausforderungen steht für Jan Blome aktuell seine Bachelorarbeit an, mit der er in den ersten Monaten des Jahres 2019 sein duales Studium abschließen wird. ■-xb-



Xenia Bondarzew | Seit August 2017 in der Unternehmenskommunikation in Münster.



Lina Meyer | Seit September 2018 in der Unternehmenskommunikation in Münster.



Milena Göde | Seit November 2018 in der Unternehmenskommunikation in Kiel.

Kommunikation als Ausbildung

Strategische Kommunikation will gelernt sein, daher bietet die Provinzial seit fast 20 Jahren jungen Kommunikationsbegeisterten die Möglichkeit ein zweijähriges Volontariat in der Unternehmenskommunikation zu absolvieren. Seit der Fusion im Jahr 2005 werden die Volontäre konzernweit ausgebildet.

Zurzeit sind drei Volontärinnen bei der Provinzial beschäftigt: Lina Meyer und Xenia Bondarzew in Münster und Milena Göde in Kiel. Hier lernen sie sowohl intern als auch extern zu kommunizieren. Sie verfassen Presseinformationen, lernen mit Medienanfragen umzugehen und Texte für verschiedene Kanäle aufzubereiten. Dazu gehören unter anderem der nordwester, PiP, die Monitore in den Foyers aller Konzern-

Standorte und auch die sozialen Medien. In all diesen Bereichen arbeiten die Volontäre standortübergreifend zusammen.

In der facettenreichen Ausbildung übernehmen die drei auch eigene Projekte und haben im Rahmen einer Hospitanz sogar die Möglichkeit die Arbeit anderer Medienhäuser oder Unternehmen kennenzulernen. Das Volontariat gilt in der Medienbranche als klassischer Berufseinstieg und folgt in der Regel einem abgeschlossenen Studium. So können die frischgebackenen Absolventen das theoretische Wissen aus der Uni zum ersten Mal in der Praxis anwenden. Und das gelingt im Provinzial NordWest Konzern besonders gut, denn die Volontärinnen sind sich einig: „Die Ausbildung hier ist super.“ ■-xb-

Beste in Kiel und SH



Provinzial-Auszubildende Katharina Rittker ist Berufsbeste der IHK in Kiel und Schleswig-Holstein: Gemeinsam mit ihrem Ausbilder Alexander Ruske (2.v.l.), Bezirkskommissar in Kiel-Hassee, freute sie sich über ihre herausragenden Leistungen in der diesjährigen Sommerabschlussprüfung. Im September nahm sie die Auszeichnung der Industrie- und Handelskammer zu Kiel von IHK-Vizepräsident Knud Hansen (r.) entgegen. Links Gerhard Müller, Schulleiter des RBZ Wirtschaft Kiel. Und damit nicht genug: Katharina Rittker hat mit ihrem überragenden Resultat nicht nur bei der IHK Kiel, sondern in ganz Schleswig-Holstein das beste Prüfungsergebnis erzielt. Daher wurden die Auszubildende und das Bezirkskommissariat zusätzlich am 23. November von der IHK Schleswig-Holstein in Husum in Anwesenheit von Bildungsministerin Karin Prien ausgezeichnet. ■-mei- FOTO Peter Lühr

Nah dran



Tatort Tour

In die Pedale treten für Gesundheit und Klimaschutz: Unter diesem Motto haben 75 Kollegen in Kiel an der bundesweiten „Stadtradeln“-Aktion teilgenommen. „Regelmäßige Bewegung in den Alltag zu integrieren ist eine sehr wirkungsvolle Gesundheitsmaßnahme“, erklärt Gesundheitsmanager Thomas Burgmaier. „Es freut mich besonders, dass so viele Kolleginnen und Kollegen für die Provinzial Kilometer sammeln“. Zur Motivation gab es ein buntes Begleitprogramm: Neben dem gemeinsamen Auftakt, der Möglichkeit das eigene Fahrrad codieren zu lassen und einem Gesundheitsvortrag fand auch eine Tatort-Fahrradtour statt. Trotz des Regenwetters radelten drei Stunden lang Mitarbeiter aller Standorte den Spuren des Kieler Kommissars Borowski nach und ließen den Abend dann in der „Seebär“ an der Förde ausklingen. ■ -sv- FOTO -sv-



Landesjugendfeuerwehrwart Uwe von Appen übergab die Tischtennisplatte im Namen der HFK an André Wronski, Landesbereichsführer der Freiwilligen Feuerwehr (hintere Reihe 4.v.r.) und Rainer Aue, Jugendfeuerwehrwart (hintere Reihe 3.v.r) mit seiner Stellvertreterin Cindy Schreiter (vordere Reihe 2.v.r.)

Jugendarbeit unterstützen

Nachwuchs einbinden und fördern, ein wichtiges Thema für die Freiwillige Feuerwehr in Hamburg. Sie bekommt jetzt zusätzliche Unterstützung von der Jugendfeuerwehr (JF) Reitbrook, die als 62. Freiwillige Hamburger Jugendfeuerwehr die Jugendarbeit vorantreibt. Die Kinder und Jugendlichen erhalten eine ihrem Alter angepasste Grundlagenausbildung und finden Anschluss in einem sozialen Umfeld, das Werte wie Hilfsbereitschaft und Teamarbeit vermittelt. „Solch ein tolles Engagement in der Arbeit mit Kindern und Jugendlichen möchten wir gerne unterstützen“, sagt Stephan Lintzen, Landesdirektor der Hamburger Feuerkasse (HFK). Zur Gründungsfeier am 1. November überreichte die HFK eine Tischtennisplatte, die nun in den Räumlichkeiten der JF Reitbrook zum gemeinsamen Spielen einlädt. ■ -mg- FOTO Jugendfeuerwehr Reitbrook



Trauer um Heinz Langhammer

Heinz Langhammer, der die Provinzial über 40 Jahre mit großem Engagement in verschiedenen Gremien begleitet hat, ist am 3. November im Alter von 82 Jahren verstorben.

Seine Ausbildung zum Versicherungskaufmann startete Langhammer 1954 bei der Westfälischen Provinzial. Zehn Jahre später wurde er Direktionsbeauftragter und nach mehrjähriger Tätigkeit zum Abteilungsleiter und Prokuristen ernannt. Langhammer war darüber hinaus 25 Jahre stellvertretender Betriebsratsvorsitzender und begleitete in dieser Funktion 25 Jahre lang die Arbeit im Verwaltungsrat und -ausschuss der WPV mit großer Loyalität.

Wer Heinz Langhammer kannte weiß: Sein größtes Hobby war der Sport. So verwundert es auch nicht, dass er den Vorsitz der BSG der Provinzial und des Betriebssportverbandes e.V. Münster übernahm. Seither brachte er den Betriebssport in ganz Deutschland und auch über die Grenzen hinaus – unter anderem als Vizepräsident des Deutschen Betriebssportverbandes e.V. und als Mitglied des Präsidiums der European Federation for Company Sports – weit nach vorn. 2004 wurde er für sein fortwährendes Wirken mit dem Bundesdienstkreuz ausgezeichnet. Heinz Langhammer und sein außergewöhnliches Engagement werden wir in dankbarer Erinnerung behalten. ■ -red-



Freuen sich gemeinsam über das 40-jährige Jubiläum (v.l.): Frank Winning und Sandra Hanses mit der Jubilarin Anita Halverscheidt, Luisa Kuschel (Azubi), Jubilarin Ute Voß, BK Tim Flake, Frauke Flake.
FOTOS Geschäftsstelle Hanses & Winning (l.)/Milena Göde (r.)

Vier Jahrzehnte für die Provinzial

Ob im westfälischen Hagen oder im norddeutschen Holstein – seit stolzen vier Jahrzehnten kümmern sich Anita Halverscheidt und Ute Voß mit Herzblut und Engagement um alle Kundenanliegen.

Anita Halverscheidt wurde vor vierzig Jahren in Hagen Hohenlimburg in der Geschäftsstelle von Otto Wienbrauck zur Versicherungskauffrau ausgebildet. Heute wird die Geschäftsstelle von Sandra Hanses und Frank Winning geleitet. „Anita Halverscheidt ist die erste Anlaufstelle in unserem Büro und mit unseren Kunden eng vertraut, betont Geschäftsführerin Sandra Hanses, die selbst von der Jubilarin ausgebildet wurde. Als kompetente und engagierte Ansprechpartnerin kümmert sich die Jubilarin insbesondere auch um das Schadenmanagement in der Agentur. Auch ihr Ehemann Horst Halverscheidt ist bis heute in der Geschäftsstelle als Kundenbetreuer im Ruhestand tätig.

Ute Voß bewarb sich im Dezember 1978 im Versicherungsbüro der Landesbrandkasse im schleswig-holsteinischen Oldenburg. „Mir hat die Arbeit hier von Anfang an gut gefallen – und so bin ich dabei geblieben“, erzählt die aus Hannover stammende Ute Voß. Ihr hauptsächlicher Arbeitsschwerpunkt ist die Schadenbearbeitung. „Aber bei uns im Büro macht jeder alles, wenn es darauf ankommt“, berichtet Ute Voß zupackend. Ihr Agenturleiter Tim Flake freut sich über ihre zuverlässige Unterstützung: „Ute Voß und die Provinzial Oldenburg / Holstein gehören unweigerlich zusammen. Jeder unserer Kunden kennt sie, viele sind mit ihr aufgewachsen. Wir bedanken uns bei ihr für ihr vorbildliches Wirken und, dass sie die gute Seele in unserer Bürogemeinschaft ist“.

Die besonderen Jubiläen wurden in Nord und West natürlich gebührend gefeiert. Auch der nordwester gratuliert ganz herzlich und wünscht alles Gute für die kommenden Provinzial-Jahre! ■ -bae/san-



In eigener Sache

Sie lesen lieber online? Kein Problem – die aktuellen nordwester-Ausgaben finden Sie auch in PiP unter
↳ <http://pip.pnw.loc/site/unternehmen/medien/nordwester> und in der Mediathek unseres Konzernportals unter
↳ www.nordwester-online.de. So können Sie den nordwester auch ganz bequem auf dem Tablet oder Smartphone lesen. ■ -ks-

PROVINZIAL NordWest

Herausgeber

Provinzial NordWest Holding AG
Provinzial-Allee 1, 48131 Münster

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

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

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

Redaktion
Xenia Bondarzew - xb -
Jennifer Krüger - jk -
(Schlussredaktion)
Lina Meyer - lm -
Susan Sandvoss - san -
Dr. Merle Zeigerer - mz -

Mitarbeiter dieser Ausgabe
Annalena Bickert - ab -
Milena Göde - mg -
Fabian Hintzler - fh -
Christian Huep - ch -
Meike Langkafel - mei -
Ute Laumann - lau -
Beatrix Richter - tr -
Doris Röckinghausen - roe -
Gabriele Settele - gs -
Stefan Veenendaal - sv -

Fotografie
Thomas Klerx - kl -
Pat Scheidemann - pat -

Titelmotiv
© Colours-Pic - Fotolia.com

Redaktionsbeirat
Wilhelm Beckmann, Frank Bistrick,
Peter Elbrecht, Thomas Fey, Arne
Fischer, Dr. Knud Hell, Eyup Koc,
Ulrike Krauthammer, Peter Lohrmann,
Björn Lüdemann, André Marotz,
Kai-Uwe Riemer, Tobias Sellheyer,
Lutz Schlünen, Kai Schmidt-Buchholz,
Ralf Tornau, Christian Weier

Gestaltung
Saga Werbeagentur GmbH
Albrecht-Thaer-Straße 10
48147 Münster

Druck
Thiekötter Druck GmbH & Co. KG



Klimaneutral
Druckprodukt
ClimatePartner.com/07011811-1005

Gesamtauflage 12.000 Exemplare
Redaktionsschluss
für den nächsten nordwester
15. Februar 2019
E-Mail nordwester@provinzial.de



Über zwei Millionen Seen gibt es in Kanada

Damit gibt es dort mehr Seen als auf der restlichen Erde zusammen.

4 Fakten

Und plopp!



Die Bewohner von Samoa begrüßen 13 Stunden vor uns weltweit als **Erste** das neue Jahr. Die zu den USA gehörenden Baker- und Howlandinseln starten als **Letzte** ins neue Jahr.

In den letzten Jahren ist die Gesamtzahl der Versicherungsverträge stets gestiegen. Somit lag die Zahl der Verträge im letzten Jahr bei

434,9 Millionen.



© Stockfotos-MG - Fotolia.com



Ho ho ho!

Laut einer Statistik hatten in diesem Jahr 65 Prozent der Deutschen vor, ihre Weihnachtsgeschenke bereits im November oder Anfang Dezember zu kaufen. Vorbildlich – ob das auch gelungen ist, wissen wir allerdings nicht.

© PhotoSG