Medienpartner:

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

FK Fahrzeug+ Karosserie

BusinessForum 21

Bis zu € 180,- * Frühbucherbonus bei Anmeldung bis 31. Juli 2009!

Kongress, 10. und 11. November 2009, Park Inn Hotel, Köln

Aktives Schadenmanagement

>> Wirkungsvoll(st)er Hebel im intensiven Preiswettbewerb der SHUK-Versicherer!

Treffpunkt der Schaden-Verantwortlichen aus der Versicherungswirtschaft (Sach/HUK), Automobilindustrie, Service-Betrieben und Dienstleistern



„Vorreiterrolle im Schadenmanagement wird ausgebaut.", Rolf-Peter Hoenen, Sprecher der Vorstände, HUK-COBURG; 12. Mai 2009. *„BMW neuer Schaden-Partner der Allianz."*, kfz-betrieb online, 17. April 2009. *„Dem „Fairplay"-Konzept haben sich bereits die Hersteller Ford, Opel und Mercedes, die Branchenverbände ZKF und BFL sowie Eurogarant angeschlossen."* – So die aktuellen Meldungen.

> Ertrags- und Servicepotenziale des Kooperationsmanagements in Kfz und Sach: Kostenreduzierung, Kundenbindung, Wettbewerbsfähigkeit
> Fallen und Tücken bei der Schadenregulierung – Relevanz der Produktentwicklung und Tarifgestaltung für das Schadenmanagement
> Prozess- und IT-Optimierung als Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg im und durch Schadenmanagement

- Werkstattsteuerung 2.0 – Auf der Suche nach größeren Steuerungsquoten und Kostensenkungspotenzialen
- Aufbau der Markenwerkstattnetze durch Kfz-Versicherer – Marktfähigkeit und Ertragspotenziale für die Assekuranz
- Rentabilität rabattierter, markengebundener Steuerungsprodukte für „markentreue Autofahrer" – Kritische Auseinandersetzung
- Neue FairPlay-Partner der Allianz und deren Strategien
- Werkstattsteuerungskonzepte der Kfz-Versicherer – Antworten der Autobranche und des Kfz-Gewerbes
- Was kommt nach der Abwrackprämie? – After-Sales- und Kundenbindungsstrategien der Automobilhersteller
- Personenschadenmanagement und Reha-Dienste – Unterschätzte Einsparpotenziale heben!
- Mehrwerte schaffen im Gebäude-Schaden-Service! Neue Konzepte und Zukunftsoptionen für die Immobilien-Assistance
- Entstehung neuer Handwerker-Netze als Drehscheibe für Dienstleister rund um Sach-Schäden
- Gelingt jetzt ein Marktdurchbruch im Sach-Schadenbereich?
- Strategien der Marktführer in VGV und VHV
- Nutzeneffekte gezielter Steuerung von VGV-Schäden in Handwerker-Netze – Koordination, Kosten/Nutzen-Betrachtung
- Globaler Klimawandel und Elementarschaden-Ereignisse – Versicherbarkeit, Risiko- und Schadenmanagement bei Kumulschäden und Naturkatastrophen
- Rolle der Regulierungs- und Sachverständigenbüros im Interessenkonflikt zwischen Versicherern und Kunden

Ihre Experten:



Jörg Kranz, Bereichsleiter Komposit Privat – Sach, Haftpflicht, Unfall, Gothaer Allgemeine Versicherung AG



Frank Manekeller, Leiter Haftpflicht-Unfall-Sach-Schaden, HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG



Dr. Rüdiger Hermann, Direktor, Allianz Deutschland AG, Workstream Leader TOM, Beauftr. für Umstrukturierung in Ländergesellschaften insb. im Servicing und Schadenbereich, Allianz SE



Ralf Meyer, Leiter Schaden-management & Produktmanagement Kraftfahrt, Verband öffentlicher Versicherer



Christian Zaum, Leiter Schaden-management, ROLAND Assistance GmbH



Klaus Stemig, Geschäftsführer, AD DACH GmbH & Co. KG



Jürgen Schmitt, Geschäftsführer, ÖRAG Service GmbH

Bernd Neubauer, Stv. Abteilungsleiter Kraftfahrtschaden-Großschaden, DEVK Versicherungen

Uwe Ziegler, Fachreferent Sachschaden / Kooperation mit Dienstleistern, Prozessgestaltung, LVM Versicherungen

Nikolaus Gamperl, Prokurist, Personengroßschaden Kraftfahrt- und Allgemeine Haftpflichtversicherung, Versicherungskammer Bayern

Wilhelm Alms, Vors. des Beirates, CCO, ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Ralf Eisenhauer, Direktor Sales & Marketing, Innovation Group

Gabriele Opitz, Geschäftsführerin, Der Gen Re Rehabilitations-Dienst GmbH

Olav Bogenrieder, Fachbereichsleiter Sach-/Technische Versicherungen und Transport, Allianz Versicherungs-AG



Franz Thurner, Leiter Aftersales Deutschland, BMW AG



Thomas Bade, Geschäftsführer, Kia Motors Deutschland GmbH



Karl Hell, Bereichsleiter Aftersales, Hyundai Motor Deutschland GmbH / Emil Frey Gruppe Deutschland



Jens Carsten Bergmann, Geschäftsführender Gesellschafter, Sessner Automobile (VW / Audi)



Alexander Graf, Leiter Kooperations-/ Qualitätsmanagement, Generali Deutschland Schadenmanagement GmbH



Dr. Jochen Tenbieg, Bereichsleiter Kraftfahrt Unfall – Produktmanagement Underwriting, SIGNAL IDUNA Gruppe



Ulrich Schmitz, Leiter Schaden-management, Gothaer Allgemeine Versicherung AG

> Aktives Schadenmanagement als Erfolgsfaktor im scharfen Wettbewerb!

Der Wettlauf um Kunden, Renditen und Marktanteile spielt sich derzeit im Schadenmanagement ab. Aktives Schadenmanagement ist zu einem wichtigen Erfolgsfaktor im Wettbewerb geworden – und das nicht nur für die Assekuranz, sondern auch für die anderen in dem Markt agierenden Branchen. Für die Assekuranz ist Schadenmanagement ein wichtiger Hebel für Kostenreduzierung und Rentabilitätssteigerung, sowohl in Kfz, wie auch in Sach. Mit über 70% der Beitragseinnahmen stellt der Schadenaufwand immerhin den größten Anteil der Aufwandsstruktur in Versicherungsunternehmen dar.

Mit aggressiver Preisoffensive und attraktiven Werkstattsteuerungspolicen schafft die HUK-COBURG zum Jahresbeginn den zweithöchsten Beitragszuwachs in der Geschichte des Unternehmens. „HUK-COBURG erstmals mit über acht Millionen versicherten Kraftfahrzeugen" lautet es in der Pressemitteilung vom 27.01.09.

Weitere Versicherer, wie VHV, Generali, Gothaer und Concordia folgen dem Ruf der HUK-COBURG und schließen sich ihrem Werkstattnetz an. Der Marktführer Allianz setzt hingegen auf den kooperativen Ansatz mit der Automobilindustrie und findet viele neue Partner für die Vertriebskooperationen in den Autohäusern und für das FairPlay-Konzept: Kia, Opel, Ford, Mercedes/Daimler AG, BMW und andere. Der Kampf der Giganten spielt sich im Schadenmanagement ab.

Andere Versicherer suchen ebenfalls den Zugang zu den Autohäusern. Nürnberger mit Volkswagen, AXA mit Renault Bank und Nissan Bank, Victoria mit BMW – Die Kooperationen rund ums Schadenmanagement werden verstärkt und ausgebaut, um den Markt bloß nicht den anderen zu überlassen.

Steuerungsprodukte und Bindungstarife in weiteren Sparten

„Das Grundprinzip dieses Ansatzes zum Schadenmanagement (Policen mit Bindungsverpflichtung an bestimmte Dienstleister) übertrage die HUK-COBURG deshalb jetzt auf immer mehr andere Sparten.", Versicherungsjournal 13.05.2009. „Ein entsprechendes Angebot mit einem Schadenfreiheitssystem, ähnlich dem in der Kfz-Versicherung, gebe es in der HUK-Rechtsschutz-Versicherung bereits seit Oktober vergangenen Jahres. Auch ein neuer, ab Mitte Mai angebotener Krankenversicherungs-Tarif, der ebenfalls mit dem Namensbestandteil „Select" versehen sei, greife dieses Schadenmanagement-System auf."

Auch in dem Sach-Schadenbereich ist es zur Bewegung gekommen. Zahlreiche Versicherer sind derzeit „auf der Suche nach einem Steuerungsprodukt in Sach". Es kommt zu umfassenden Kooperationen innerhalb von neu gegründeten Handwerkernetzen, zur Partnerschaften mit Assisteuren, Sanierungsunternehmen und weiteren Dienstleistern im Sach- und Wohngebäude-Management.

Das Schadenbusiness hat sich zu einem lukrativen Geschäft entwickelt, an dem auch andere Branchen partizipieren wollen: Autohersteller und Werkstätten im Kfz-Bereich, Handwerkernetze in Sach, Sachverständige und Gutachter, Branchenverbände und Dienstleister, die versuchen, einen Teil der Wertschöpfungskette für sich zu erobern. Der Wettbewerb im Schadenmanagement ist voll entbrannt.

Kfz-Schadenmanagement 2.0 – Was kommt nach Werkstattsteuerung?!

Für die Automobilindustrie ist das Unfallschadenmanagement eine der wichtigsten Ertragssäulen und ein mächtiges Instrument der Kundenbindung. Auch in Krisenzeiten, welche derzeit die Wirtschaft durchlebt, erweisen sich das Reparaturgeschäft, After Sales sowie die Finanzdienstleistungen im Autohaus als wichtige Ertragsbringer. Im Reparaturgeschäft erzielen die Autohäuser immerhin über die Hälfte ihres Umsatzes.

„Versicherungsschäden" – die „Ertragsquelle Nr. 1" für Autohäuser und Kfz-Werkstätten, bricht jedoch aufgrund der Werkstattsteuerungsaktivitäten der Versicherer zunehmend ab. Das bleibt nicht ohne Antwort. Die Schadenmanagement-Aktivitäten der Automobilhersteller werden weiter verstärkt und ausgebaut. Mit, oder auch gegen die Versicherungswirtschaft. Partnerschaftlich, oder aber im Zuge einer aggressiven Wettbewerbspolitik. Und auch die Kfz-Betriebe, Sachverständige und Gutachter, bedroht durch die Werkstattsteuerungsaktivitäten der Kfz-Versicherer, sind auf der Suche nach zukunftssichernden Konzepten.

Welche Strategien verfolgen derzeit die Versicherer, Automobilhersteller, Schadenregulierer und die Reparaturbetriebe? Gegeneinander oder Miteinander? – Wie lautet die Devise für die nächsten Jahre? Kooperationen und Partnerschaften, insbesondere im Unfallreparatur-Segment, aber auch neue Wettbewerbskonzepte, wie die konsequente Umsetzung der Werkstattbindungskonzepte der Assekuranz (auch mit Markenwerkstätten), sind Antworten auf diese Entwicklung.

- Aktives K-Schadenmanagement 2.0! – Wohin führt die Weiterentwicklung der etablierten Werkstattkonzepte?
- Wie weit ist der Aufbau der Markenwerkstattnetze der Versicherer fortgeschritten? Welche Marktabdeckung und welche Renditeziele sind hier realistisch?
- Betrieb von exklusiven oder gemeinsamen (durch mehrere Kfz-Versicherer genutzten) Markenwerkstattnetzen – Nächster logischer Schritt im K-Schadenmanagement?
- Wie positionieren sich die Automobilhersteller, die Versicherer, wie reagiert der Kunde?

Aktives Sach-Schadenmanagement – Wann gelingt der „Marktdurchbruch"?

Nach Etablierung des aktiven K-Schadenmanagements, inkl. der Marktdurchdringung entsprechender Steuerungsprodukte, rückt mehr und mehr das Handwerkermanagement (aktives Sach-Schadenmanagement) in den Fokus der Entscheider bei Kompositversicherern. Aufbauend auf ersten praktischen Erfahrungen einzelner Versicherer bei der gezielten Steuerung von Wohngebäudeschäden in Handwerkernetze, wartet der Markt gespannt auf den Durchbruch in Sach. Es gilt, die folgenden Fragen zu beantworten:

- Wie hoch sind die Nutzeneffekte der gezielten Steuerung von VGV-Schäden in ein Handwerker-Netz?
- Wie kann es nachhaltig gelingen, ein hohes Steuerungsvolumen zu generieren?
- Welches Dienstleister-Geschäftsmodell wird sich durchsetzen (exklusive vs. gemeinsame Handwerker-Netze)?
- Wird ein zukünftiges „Sach-Steuerungsprodukt" analog zu Kraftfahrt vorrangig als preisgünstiges Instrument im Verdrängungswettbewerb eingesetzt, oder ist der Mehrwert eines Steuerungsproduktes mit einem „Mehr-Preis" darstellbar?

Personenschäden und Reha-Dienste – Unterschätzte Einsparpotenziale heben!

Zu den aktuellen Top-Aufgaben der Assekuranz zählt derzeit auch das aktive Personenschadenmanagement. Die Kosten der Personenschäden sollen möglichst reduziert werden und die Reha-Maßnahmen schnell zu einer Genesung der Unfallopfer führen. Die Schnelligkeit und Kostenorientierung bei der gesellschaftlichen und beruflichen Wiedereingliederung sind dabei entscheidend. Die Nutzung von Reha-Diensten oder der Aufbau von internen Personenschadenmanagement-Kompetenzzentren stellen die Weichen für die Zukunft.

Wissen aus erster Hand!

>> Der diesjährige Kongress „Aktives Schadenmanagement" widmet sich den aktuellen Herausforderungen in den Bereichen Schaden und Leistung. Er behandelt tiefgehend die innovativen Konzepte, die derzeit in den mitwirkenden Branchen diskutiert werden, sowie die vielfältigen Lösungsansätze aus und für die Praxis. Nutzen Sie die Gelegenheit zum persönlichen Austausch mit den Experten und zur Information „aus erster Hand" über die aktuellen Entwicklungen und Trends, aktuelle Herausforderungen und Strategien zur dauerhaften Rentabilitätssteigerung, Kostensenkung und Kundenbindung durch aktives Schadenmanagement. Wir freuen uns darauf, Sie und Ihre Kollegen/-innen am 10. und 11. November 2009 in Köln auf der Konferenz zu begrüßen! Sichern Sie sich einen Wissensvorsprung und melden Sie sich jetzt an!

> Haben Sie noch Fragen?

Ihr persönlicher Ansprechpartner bei allen Fragen zu dieser Konferenz:

Anna Bergmann

Tel.: 02 31 / 95 00 - 7 51, Fax: 02 31 / 95 00 - 7 52

E-Mail: anna.bergmann@bf21.com

> Sponsoring und Ausstellung:

Im Rahmen dieser Konferenz bieten wir Ihnen die Möglichkeit an, dem exklusiven Fachpublikum Ihr Unternehmen vorzustellen, sowie Ihre Expertise, Dienstleistungen oder Produkte zu präsentieren. So können Sie direkt vor Ort mit Entscheidungsträgern und Führungskräften in Kontakt treten.

Kontaktieren Sie uns bezüglich möglicher Sponsoring- und Ausstellungsaktivitäten, der adressierten Zielgruppe sowie der Entwicklung eines individuellen, auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnittenen Sponsoring-Konzeptes:

Tel.: 02 31 / 95 00 - 7 51, E-Mail: sponsoring@bf21.com

> Pay 2 - Get 3

Nutzen Sie unser „Pay 2 - Get 3"-Angebot!

Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die dritte Person eine Teilnehmerkarte gratis.

1. Kongresstag, Dienstag, 10. November 2009

Vorsitz und fachliche Leitung:



Wilhelm Alms,
Vorsitzender des Beirates und Mehrheitsgesellschafter,
Chief Compliance Officer,
ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

08.30 Begrüßungsempfang, Anmeldung und Ausgabe der Tagungsunterlagen

09.00 Begrüßung durch BusinessForum21 und den Vorsitzenden

Aktives Schadenmanagement – Aktuelle Strategien und Zukunftsszenarien

09.10 Aktives Schadenmanagement – Wirkungsvoll(st)er Hebel im intensiven Preiswettbewerb der SHUK-Versicherer?! Einige Bemerkungen zu Markt, Tendenzen, Wettbewerbsfaktoren



Wilhelm Alms,
Vorsitzender des Beirates und Mehrheitsgesellschafter,
Chief Compliance Officer,
ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

09.20 Ertrags- und Servicepotenziale des Kooperationsmanagements im Schadenbereich – Praxisbeispiele der Generali Deutschland Gruppe

- Auslagerung der Schadenmanagement-Kompetenzen und Bündelung Groß- und Spezialschadenbearbeitung in einer eigenständigen Gesellschaft – Zielsetzung und bisherige Erfahrungen
- Kooperationsmanagement im Generali Konzern – Strategische Ausrichtung zur Einbindung von Kooperationspartnern und Dienstleistern in den Schadenmanagement-Prozess (Kfz und Sach)
- Praxisbeispiel: Kooperation mit der HUK-COBURG im Kfz-Schadenmanagement – Das Projekt „Flare“
- Ausblick: Ungenutzte Potenziale bei Servicequalität und Ertragsstärke



Alexander Graf,
Leiter Kooperations- und Qualitätsmanagement,
Generali Deutschland Schadenmanagement GmbH

10.00 Strategische Ausrichtung der öffentlichen Versicherer im Kfz- und Sach-Schadenmanagement

- Aktuelle Herausforderungen und Trends im Kfz- und Sach-Schadenmanagement
- Positionierung der öffentlichen Versicherer im Kraftfahrt-Segment angesichts des extrem starken Wettbewerbs
- Antworten der öffentlichen Versicherer auf die Kfz-Werkstattsteuerungs- und Kooperationskonzepte im Markt
- Zukunftsentwicklung des Kraftfahrtmarktes aus Sicht des VÖV
  - o Nimmt der Preiskampf im K endlich ein Ende? Und was, falls nicht?
  - o Welche Zukunftsszenarien und weiterführende Maßnahmen können / müssen ergriffen werden, um in dem wettbewerbsintensiven Markt bestehen zu können?



- K-Schadenmanagement vs. Sach-Schadenmanagement – Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Ralf Meyer,
Leiter Schadenmanagement & Produktmanagement Kraftfahrt, Verband öffentlicher Versicherer

Kostenvorteile durch Restrukturierung, IT-Effizienz und Prozessautomatisierung im Schadenbereich

10.40 Kundenzufriedenheit und Effizienz steigern – Erfahrungen aus Europa in Deutschland nutzen. Prozess- und IT-Optimierung als Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg in der Schadenregulierung

- Prozesseffizienz und Kundenzufriedenheit – Widerspruch oder Gewinn für alle?
- Welche Erfahrungen haben andere Länder?
- Business Process Outsourcing – Eine Option für Schadenversicherer?
- Wie können Unternehmen Effizienzpotenziale in Prozessen und IT erkennen?
- Die Kür: Nachhaltige Verbesserung der Schadenbearbeitungsprozesse



Dr. Rüdiger Hermann, Direktor, Allianz Deutschland AG, Workstream Leader, Target Operating Model (TOM), Beauftragter für die Umstrukturierung in den Ländergesellschaften insb. im Servicing und Schadenbereich, Allianz SE

11.20 Pause mit Kaffee und Tee

Sach-Schadenmanagement im Spannungsfeld der Effizienz- und Kostenorientierung

11.50 Produktinnovationen, Leistungs- und Preisdifferenzierung sowie Kundenorientierung als zentrale Erfolgsfaktoren in Sach

- Trends und Herausforderungen bei der Produktentwicklung in der Schaden-/Unfallversicherung
- Relevanz der Produktinnovationen
- Bedeutung und Auswirkungen der zunehmenden Preis- und Leitungsdifferenzierung



Jörg Kranz,
Bereichsleiter Komposit Privat – Sach, Haftpflicht, Unfall,
Gothaer Allgemeine Versicherung AG

12.30 Aktuelle Herausforderungen, Erfolgsfaktoren und Zukunftsoptionen im Sach-Schadenmanagement

„Die Kunst im Sach-Schadenmanagement liegt nicht darin, möglichst viele Prozesse zu standardisieren, sondern die Standardisierung so gekonnt vorzunehmen, dass der Kunde trotzdem das Gefühl einer bedarfsgerechten individuellen Behandlung erhält.“

- Industrialisierung und Kundenorientierung als zentrale Anforderungen
- Standardisierte Prozesse und Orientierung an individuellen Kundenbedürfnissen: Wie passt das zusammen?
- Optimierung der Schadensteuerung und -abwicklung – Herausforderungen und Erfolgsfaktoren
- Dienstleister-Anbindung und -Koordination im Rahmen der „Konzeptschadenbearbeitung“

- Altersgerechte Schadenleistung als strategische Option: Schadenbeseitigung und Hilfestellung im Schadenfall, insbesondere für eine „alternde Gesellschaft“
- Alle reden von Industrialisierung und Standardisierung – wo bleibt der Kunde mit seinen individuellen Bedürfnissen?
- Wie können Schadenbearbeiter, Außenregulierer und Dienstleister sachgerecht, effizient und zugleich kundenorientiert zusammenarbeiten?
- Welche Schlussfolgerungen sollten aus der demografischen Entwicklung für Versicherungsleistungen gezogen werden?



Frank Manekeller,
Leiter Haftpflicht-Unfall-Sach-Schaden,
HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG

13.10 Aperitif und gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

Handwerkernetze – Zukunftspotenziale, Koordination, Kosten/Nutzen-Betrachtung

14.40 Wettbewerbsvorteile schaffen mit Gebäude-Schaden-Service: ÖRAG Service GmbH als Assisteur der öffentlichen Versicherer

- Herausforderungen beim Aufbau eines Handwerkernetzes
- Vernetzung der Prozessbeteiligten bei der Einzel- und Multigewerksteuerung
- Unterstützende Infrastruktur und Automatisierung bei der Schadenkoordination
- Optimierter Mitarbeitereinsatz bei Kumulschäden



Jürgen Schmitt,
Geschäftsführer,
ÖRAG Service GmbH

15.20 Schadenmanagement in der Gebäudeversicherung: Assistance Dienstleister Netzwerke – Mehrwerte für Versicherung und Kunden

- Bedarfsanalyse: Schadenmanagement in der Gebäudeversicherung
- Netzwerkmanagement als Kernkompetenz von ROLAND Assistance
- Erfolgsfaktoren Netzwerke
- Mehrwerte Netzwerke
- AD DACH
- AD HAUS
- Ausblick



Christian Zaum,
Leiter Schadenmanagement,
ROLAND Assistance GmbH



Klaus Stemig,
Geschäftsführer,
AD DACH GmbH & Co. KG

16.00 Pause mit Kaffee und Tee

Folgen der Klimaerwärmung – Umgang mit Elementarschäden und deren Versicherbarkeit

16.30 Globaler Klimawandel und deren Auswirkungen auf die Versicherungswirtschaft in Deutschland

- Wissenschaftliche Grundlagen
- Versicherbarkeit von Naturkatastrophen
- Anpassungsstrategie der Bundesregierung
- Elementarschadenkampagne in Bayern
- Produkte und Lösungen der Versicherungswirtschaft
- Ausblick



Olav Bogenrieder,
Fachbereichsleiter Sachversicherungen,
Technische Versicherungen und Transport,
Allianz Versicherungs-AG

Regulierer und Sachverständiger im Interessenkonflikt zwischen dem Versicherer und Kunden

17.10 Rolle der Regulierungs- und Sachverständigenbüros im Schadenmanagement im Zwiespalt von Interessen der Versicherer und der Versicherungsnehmer

„Wie viel Steuerung und wie viel Freiheiten benötigen Vertrauensleute (Vertreter) und Sachbearbeiter bei der Regulierung von Schäden, ohne die Interessen der Versicherungsnehmer aus den Augen zu verlieren?“

- LVM Versicherung – Kurze Vorstellung des Unternehmens
- Warum Schadenmanagement?
- Anforderungen an das Sachverständigen-/Regulierungsbüro
- Abgrenzung zwischen externen und eigenen Regulierern
- Steuerungs-/Messgrößen für die Zusammenarbeit
- Ist der Einsatz von Regulierungs-/Sachverständigenbüros sinnvoll?
- Welche Rolle spielen sie bei der Steuerung von Schäden?
- Welche Vorteile haben regional oder überregional tätige Büros?
- Wie kommuniziert man den Einsatz und das Ergebnis externer Sachverständiger/Regulierer im eigenen Haus?



Uwe Ziegler,
Fachreferent in Sachschaden /
Kooperation mit Dienstleistern und Prozessgestaltung,
LVM Versicherungen

17.50 Fragen und Diskussion

18.30 Ende des ersten Konferenztages

Get Together

Im Anschluss an den ersten Konferenztag lädt Sie BusinessForum21 zu einer Abendveranstaltung ein. Lassen Sie den Tag Revue passieren und nutzen Sie diesen informellen Rahmen zu vertiefenden Gesprächen mit Referenten und Teilnehmern.

2. Kongresstag, Mittwoch, 11. November 2009

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Eröffnung des zweiten Konferenztages durch den Vorsitzenden



Wilhelm Alms,
Vorsitzender des Beirates und Mehrheitsgesellschafter,
Chief Compliance Officer, ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Ganzheitlicher Schadenmanagement-Ansatz

09.10 Aktives Schadenmanagement bei der Gothaer – Aktuelle Herausforderungen, Erfolgsfaktoren, Zukunftsausblick

- Ganzheitlicher Schadenmanagementansatz
- Strategische Herausforderung: Netzwerk
- Besondere Herausforderung: Controlling



- Der Schaden-Außendienst als ein Instrument des Schadenmanagements
- Schadenmanagement der Zukunft

Ulrich Schmitz,
Leiter Schadenmanagement,
Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Fallen und Tücken von der Produktentwicklung bis zu Schadenmanagement und -regulierung

09.50 Produktentwicklung in der Kraftfahrtsparte.
Und wer denkt an Schaden?

- Produktinnovationen und Kundenerwartungen
- Produktinnovationen und Schadenbearbeitungsprozesse
- Produktinnovationen und Erfolgscontrolling
- Beispiele aus der Praxis



Dr. Jochen Tenbieg,
Bereichsleiter Kraftfahrt Unfall –
Produktmanagement Underwriting,
SIGNAL IDUNA Gruppe

Kfz-Schadenmanagement – Marktteilnehmer, Strategien, Positionen

10.30 Nachhaltiges Reparaturmanagement – Neue Entwicklungen in Deutschland und im Europäischen Ausland

„Neben anstehenden Themen, wie Markennetz, Walk-In-Lösungen, Einsparpotenzialen, wird insbesondere die Frage der Nachhaltigkeit für die Zukunft von besonderer Bedeutung sein."

- Auf der Suche nach besseren Steuerungsquoten und Einsparungen
- Bindungstarife
- Walk-In – die Lösung für Laufkundschaft
- Markennetz
- Steuerung von KH-Schaden
- Optimierung des Schadenprozesses
- Best Practices im Europäischen Ausland
- Sustainable Development
- Ausblick



Ralf Eisenhauer,
Director Sales & Marketing Central Europe,
Innovation Group

11.10 Pause mit Kaffee und Tee

Strategien der Automobilhersteller und Service-Betriebe im Unfallschadenmanagement

11.40 Was kommt nach der Umweltprämie?
Generierung der Ertragspotenziale im After Sales Geschäft durch Finanzdienstleistungen, Service und Schadenmanagement

- Marktmodell und Trends im deutschen PKW-Markt im Ausnahmejahr 2009 – Auswirkungen der Umweltprämie auf den PKW-Markt in Deutschland in 2009 und 2010
- Wie hält die Automobilwirtschaft das Momentum durch die Umweltprämie aufrecht?
- Die Toolbox der Neuwagen-Absatzförderung unter besonderer Berücksichtigung von Finanzdienstleistungen
- „Downstream" der automobilen Wertschöpfungskette – Wo liegen die Verdienstmöglichkeiten für den Handel und Herstellerverbund?
- Absatz- und Ertragssteigerung durch Cost-of-Ownership- und Mobilitätsprodukte: Finanzierung/Leasing, Versicherung, erweiterte Garantien, Wartungskostenpakete und Mobilitätsgarantie



Thomas Bade,
Geschäftsführer,
Kia Motors Deutschland GmbH

12.20 Unfallschadenmanagement bei BMW – Gemeinsam Potenziale nutzen

- Nutzung von Chancen und Potenziale durch gemeinsames Vorgehen von BMW und der BMW Handelsorganisation
- BMW Unfallmanagement – Ein ganzheitliches Konzept an den Anforderungen des Marktes



Franz Thurner,
Leiter Aftersales Deutschland,
BMW AG

13.00 Fragen und Diskussion

13.20 Aperitif und gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

Chancen und Herausforderungen für Automobilhandel, Servicebetriebe und Kfz-Werkstätten

14.20 Erfolge der Schadensteuerung aus Sicht der Autohäuser und Werkstätten – Kundenfokussierung und Abdeckung der Dienstleistungskette vom Kfz-Vertrieb, über Finanzdienstleistungen bis hin zum After Sales und Service als zentrale Faktoren



Jens Carsten Bergmann,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Sessner Automobile (VW / Audi)

15.00 Chancen und Risiken der Schadensteuerung für den markengebundenen Händler

- Aktuelle Situation in der Automobilbranche
- Entwicklung im Aftersales-Bereich
- Interessenskonflikt zwischen Händler und Versicherungswirtschaft
- Risiken der aktuellen Ausrichtung zum Thema Schadensteuerung
- Wie kann die Automobilbranche zur Schadenminderung beitragen?



Karl Hell,
Bereichsleiter Aftersales,
Hyundai Motor Deutschland GmbH /
Emil Frey Gruppe Deutschland

15.40 Pause mit Kaffee und Tee

Zukunftsorientiertes Personenschaden- und Reha-Management als Kostensenkungshebel

16.10 Möglichkeiten und Grenzen des Personenschaden-managements in den Haftpflichtsparten

- Rückblick: Abwicklung großer Personenschäden in der Vergangenheit – Eine rein juristische Betrachtungsweise
  - o Entwicklung und Beseitigung des Schadens – Völlig in den Händen des Geschädigten und der Sozialeinrichtungen
  - o Beweisprobleme, resultierende Konflikte und Rechtsstreitigkeiten als unmittelbare Folgen
  - o Tatsache: Ausweitung der Schadenkosten ging und geht zu Lasten der Versicherungsunternehmen

- Verhinderung von unnötigen Konflikten und Schadenausweitungen als wesentliche Aufgabe moderner Personenschadenabwicklung
- Maßnahmen für ein erfolgreiches Personenschadenmanagement
- Chancen und Vorteile für Geschädigte und Versicherungsunternehmen
- Faktische und wirtschaftliche Grenzen beim Personenschadenmanagement
- Denn: Unrealistische Erwartungen und Ungeduld können zum Scheitern der neuen Art der Schadenregulierung führen



Nikolaus Gamperl,
Prokurist, Personengroßschaden
Kraftfahrt- und Allgemeine Haftpflichtversicherung,
Versicherungskammer Bayern

16.50 Aktives Reha-Management: Erfahrungen aus der Praxis aus Sicht eines Reha-Dienstes und eines Erstversicherers

- Möglichkeiten und Grenzen
- Potenziale und Ausblick auf mögliche, aber bisher nicht gehobene Schätze



Gabriele Opitz,
Geschäftsführerin,
Der Gen Re Rehabilitations-Dienst GmbH

17.10 Das Personenschadenmanagement bei der DEVK

- Zusammenarbeit mit dem Reha-Dienst der GenRe
  - o Ausgangssituation
  - o Erwartungen und Ergebnisse
  - o Einzelfälle
- Auswirkungen auf die Regulierung des Einzelfalls
- Illusionen
- Fazit aus über 12 gemeinsamen Jahren und Ausblick



Bernd Neubauer,
Stv. Abteilungsleiter Kraftfahrtschaden-Großschaden,
DEVK Versicherungen

17.30 Fragen und Diskussion

17.50 Ende des Kongresses

> Treffen Sie auf dieser Konferenz:

Ihre Fachkollegen/-innen aus der Versicherungswirtschaft und den kooperierenden Branchen, der Automobilindustrie und Automobilhandel, Kfz-/Sach-Schadenzentren und Kfz-/Sach-Schaden-Dienstleister, insbesondere

aus Versicherungsunternehmen: Mitglieder der Vorstände, der Geschäftsführung, sowie Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen:

- Kfz-Versicherung
- Schaden- und Unfallversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Sachversicherung
- Personenschadenmanagement
- Strategie, Unternehmensplanung, Business Development
- Kooperationen und strategische Partnerschaften
- Schadenmanagement, -bearbeitung und -regulierung
- Organisation und IT
- Kundenservice, Call Center
- Controlling
- Rückversicherung
- Privat- und Firmenkundengeschäft
- Flottenmanagement und Leasing
- Vertrieb und Außendienst
- Tarifentwicklung
- Produktentwicklung und -management

aus dem Kfz-/Unfall-Schadenbereich:

- Assistanceunternehmen
- Reha-Dienste / Reha-Einrichtungen
- Leasinggesellschaften
- Schadensachverständige, Schadenzentren
- Automobilhersteller, Automobilhandel (Vertrieb und After-Sales)
- Kfz-Werkstätten
- Schaden-Dienstleister

aus dem Sachschaden-Bereich:

- Sachschaden-Regulierer, Spezialdienstleister
- Handwerksunternehmen / Handwerkernetze
- Facility Management-Unternehmen und Gutachter

sowie

- Hard- und Softwareunternehmen
- IT-Dienstleister
- Unternehmensberater

>Teilnehmerstimmen:

So haben unsere Teilnehmer den BF21-Kongress „Aktives Schadenmanagement“ kommentiert:

„Gelungene Veranstaltung mit guten Themen, aus der sich viele wertvolle Kontakte ergeben und aus der man gute Anregungen mitnehmen kann.“
Marc-Oliver Herges, SOVAG - Schwarzmeer und Ostsee Versicherungs-AG

„Plattform zum Meinungsaustausch und wichtige Kontaktbörse für die Versicherungswirtschaft.“

„Sehr gute Möglichkeit, ein breites Update zum Thema zu bekommen.“
Michael Kainzbauer, Toyota Versicherung

„Sehr gute Plattform für persönliche Netzwerke.“
Silvia Bühringer, Allianz Deutschland AG

„Nützlich und informativ.“

„Wissen bedeutet Vorsprung. Und diesen hole ich mir da, wo sich die maßgeblichen Performer treffen: bei BF21.“,
Uwe Sasse, PPI AG

„Forum für Erfahrungsaustausch und Netzwerkbildung. Große Bandbreite an Vorträgen, die das Thema aus unterschiedlichen Blickwinkeln reflektieren.“,
Gerd Pankow, Avis Autovermietung GmbH & Co. KG

„Gute Gelegenheit, um einen umfassenden Einblick in aktuelle Fragen des Marktes zu bekommen.”

„Ein Come-Together unterschiedlicher Schadenbeteiligten.“
Hartmut Roth, Roth / Partner Rechtsanwaltspartnergesellschaft

„Schadenmanagement allumfassend.“ Detlef Schröder, VGH Versicherungen

„Sehr gute Standortbestimmung der aktuellen Schadenbearbeitungssituation mit gut ausgewählten Experten.“

„Breite Übersicht zum Marktgeschehen. Konträre Meinungen kommen zu Wort, die Veranstaltung ergibt ein objektives Gesamtbild für die betroffenen / vertretenen Branchen.“, Heinz Baumgärtner, AVUS-Group

„Hervorragender Überblick über das, was sich im Schadenmanagement und dessen Umfeld tut.“, Dr. Jochen Tenbieg

„Professioneller Kongress mit hochkarätigen Referenten und interessanten Themen.“

„Gute Teilnehmerstruktur Versicherer-Dienstleister für interessante Gespräche und Ideenaustausch.“

„Besuch lohnenswert.“, Karl Damschen, Verband der Motorjournalisten

„Wertvoll.“

„Wichtig, hier zu sein!“

„Hingehen lohnt sich!“, Carsten Niemeyer, IFFOXX Assekuranzmakler GmbH

> Wir schenken Ihnen Wissen!



Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

6-Wochen-Abonnement

Frankfurter Allgemeine Zeitung (Montag bis Samstag)

Die Frankfurter Allgemeine Zeitung wird immer wieder zu den besten Zeitungen der Welt gezählt. Holen Sie sich hervorragende Business-News täglich ins Haus!

Als **Dankeschön** für Ihre Anmeldung zu der Konferenz **schenkt Ihnen BusinessForum21** ein **6-Wochen-Abonnement der Frankfurter Allgemeinen Zeitung.**
Die Kosten Ihres Abonnements übernimmt für Sie BusinessForum21.

Das Abonnement wird Ihnen über den Zustelldienst der F.A.Z. an Ihre Wunschadresse geliefert. Die Lieferung endet automatisch.

FK Fahrzeug+ Karosserie

Im Karosserie- und Fahrzeugbau stehen Handwerksbetriebe neben industriell ausgerichteten Unternehmen mit hohen Beschäftigtenzahlen. Die Fertigung von Spezialfahrzeugen, der Bau von Anhängern, die Herstellung von Aufbauten aller Art und die Fahrzeuglackierung stehen im Vordergrund. Breiten Raum haben Instandsetzungsarbeiten an Pkw-, Lkw- und Omnibuskarosserien. Eine große Anzahl der Betriebe verfügt über eine eigene Fahrzeuglackiererei, andere sind offizielle Bremsendienst- oder anerkannte Caravan-Servicestationen.

Alleiniges Sprachrohr dieser Branche ist „**Fahrzeug + Karosserie** “, die einzige deutsche Fachzeitschrift, die sich ausschließlich dem Karosserie- und Fahrzeugbau widmet; ihre redaktionelle Resonanz gilt als hervorragend. Entsprechend weit verbreitet ist dieses Organ des zuständigen Fachverbandes, dessen Mitglieder es zum weit überwiegenden Teil abonniert haben. In jeder Ausgabe der Fahrzeug + Karosserie werden zudem Berichte für Auszubildende im Beruf Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker/ in veröffentlicht – für alle Lehrjahre. Weitere Informationen unter: www.fahrzeug-und-karosserie.de.

> Aussteller:

FSP

Partner des TÜV Rheinland

Unser **Unternehmen** wurde 1990 als Überwachungsorganisation für den Kraftfahrzeugverkehr amtlich anerkannt und 1996 **durch das Kraftfahrt-Bundesamt zertifiziert** Die Überwachungsorganisation selbst wird getragen von selbstständigen und hauptberuflich tätigen Kfz-Sachverständigen.

Die Gesellschaften der FSP-Gruppe kümmern sich mit modernster Prüftechnik und leistungsstarker EDV um **alle Belange der Fahrzeugsicherheit.** Unsere **bundesweit** angebotenen Dienstleistungen reichen vom amtlichen Bereich der Haupt- und Abgasuntersuchung bis hin zum freiwirtschaftlichen Bereich mit Schaden- und Wertgutachten, Schadenmanagement, Gebrauchtwagen- und Fuhrparkmanagement und vieles mehr. Unsere Dienstleistungsqualität war von Anfang an hoch, weil wir als **Partner des TÜV Rheinland** auf dessen Know how in allen Sicherheitsfragen rund um das Fahrzeug zurückgreifen können.

Die **FSP Schaden- und Wertgutachterdienst GmbH** ist eine **Dienstleistungsorganisation** für freie Sachverständige und Sachverständigenbüros. Zurzeit stehen Ihnen über 400 **Sachverständige** mit einer breiten Palette an Dienst- und Serviceleistungen zur Verfügung. Das **Know-how** der **Sachverständigen** wird durch weiterführende **Qualifizierungen** immer auf dem neuesten Stand gehalten. Die Sachverständigen arbeiten auf der Basis und mit der Unterstützung der leistungsstarken und erfolgreichen **FSP-Gruppe**.

FSP Leitung und Service GmbH
Zur Bergmeierei 1
14548 Schwielowsee OT Geltow

Ihr Ansprechpartner:
Edgar Jungblut,
Leiter Geschäftsentwicklung

Mobil: 0172/1519845
edgar.jungblut@fsp.de

SoftProject
we connect solutions

Von der Schadenmeldung bis zur Rechnungsprüfung – *X4* senkt Kosten im Schadenmanagement

Mit der von **SoftProject** entwickelten Softwarelösung ***X4*** werden beliebige IT-Systeme unternehmensübergreifend verbunden. Alle am Schaden Beteiligten werden mittels ***X4*** elektronisch in die Geschäftsprozesse integriert. Die ***X4*** Lösungswelt ermöglicht es, bislang nur schwer automatisierbare Teilprozesse in die bestehende IT-Landschaft zu integrieren oder diese in das SoftProject Rechenzentrum auszulagern.

- Der ***X4* Geolocator** findet auf Knopfdruck den geeigneten Dienstleister und ermöglicht anschließend die elektronische Beauftragung z.B. auf Basis der GDV-Nachrichten.
- Automatisierte Prüfungen von Kostenvorschlägen und Rechnungen mit der Regelmaschine ***X4* AutoCheck**, ausgezeichnet mit dem **„INNOVATIONSPREIS-IT 2009“**
- ***X4* ClaimData** speichert alle bei der Schadenbearbeitung angefallenen Daten und ermittelt die zur Steuerung der Prozesse notwendigen Kennzahlen.

X4 wird zunehmend zum Standard in der deutschen Versicherungswirtschaft. Namhafte Unternehmen wie z.B. carexpert, Condor, Dekra, EWC, Nürnberger, R+V, Signal Iduna, Skandia, IGM, TÜV, WüBa, und viele weitere setzen auf ***X4*** und die Lösungskompetenz von SoftProject.

SoftProject GmbH
Am Erlengraben 3
76275 Ettlingen
www.softproject.de

Ihr Ansprechpartner:
Daniel Seiler,
Vertriebsleiter

Tel.: 07243/56175-117
Fax: 07243/56175-199
daniel.seiler@softproject.de

---

sprint.

Sprint ist Marktführer in der Sanierung von Brand- und Wasserschäden, sowie Schäden nach Einbruch, Diebstahl und Vandalismus. Seit 35 Jahren setzt das Unternehmen Standards im Markt, an denen sich die Wettbewerber orientieren. Die digitale Serviceakte SESAM, die unseren Kunden einen Einblick in den Verlauf „ihrer“ Projekte gewährt, zählt ebenso dazu wie die patentierte lösungsmittelfreie „Sprint-Chemie“ zur Reinigung kontaminierter Oberflächen oder die Sprint-Drohne, ein ferngesteuertes Flugzeug, die einen Einsatz u. a. über dem ehemaligen Kölner Stadtarchiv hatte. Unser Bekenntnis zu umweltgerechten Problemlösungen unterstreicht unser Engagement für den WWF, den wir seit 2008 aktiv unterstützen. Davon, wie gut umweltgerechtes Sanieren und innovative Sanierung zusammengehen, können sich unsere Kunden auf unserer aktuellen Roadshow „inno values - Mit Innovationen Werte schützen“ überzeugen.

Sprint Sanierung GmbH
Hauptverwaltung
Düsseldorfer Strasse 334
51061 Köln

Ihr Ansprechpartner:
Agnes Zynek
Tel.: 0221/9668-195
Fax: 0221/9668-101

agnes.zynek@sprint.de
www.sprint.de

VATRO
Wir machen das für Sie.

Seit der Gründung im Jahr 1992 ist das Unternehmen **VATRO** zu einem der Marktführer in der Sanierungsbranche gewachsen. Heute beschäftigt VATRO bundesweit rd. 600 Mitarbeiter an über 30 Standorten.

Als Komplettdienstleister sind wir Sanierungspartner nach Brand- und Wasserschäden im Bereich privater Hausrat- und Gebäudeschäden sowie Gewerbe- und Industrieschäden. Das Dienstleistungspaket umfasst u.a. die zerstörungsfreie Leckageortung, alle Formen der Trocknungstechniken, Gebäude- und Hausratsanierung sowie die Renovierung. Mit unseren innovativen und effizienten Sanierungstechniken, der permanenten Erreichbarkeit über unser eigenes Kunden-Service-Center, dem Einsatz ausgereifter IT-Systemen (wie z.B. die Elektronische Schadenakte) sind wir ein zuverlässiger und kompetenter Partner unserer Auftraggeber.

VATRO Trocknungs- und Sanierungstechnik GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 25
57462 Olpe
www.vatro.de
24-Std.-Service 0800/8408508

Ihr Ansprechpartner:
Martin Paetow,
Leiter Vertrieb/Marketing
martin.paetow@vatro.de

Tel.: 02761/9381-0
Fax: 02761/9381-40

SSH
SCHADEN SCHNELL HILFE
KFZ-Sachverständige

Schaden-Schnell-Hilfe GmbH – Organisationsgesellschaft der Schaden-Schnell-Hilfe-Stationen zur Feststellung von Kraftfahrzeugschäden mbH – ist ein Zusammenschluss von ca. 253 freien und unabhängigen Kraftfahrzeug-Sachverständigenbüros mit rund 1500 Mitarbeitern, die flächendeckend in ganz Deutschland tätig sind. Auch im europäischem Ausland sind wir mit Partnerorganisationen vertreten. Seit über 35 Jahren steht die Schnelligkeit und Qualität der von unseren Vertragspartnern erstellten Gutachten für uns im Vordergrund.

Alle SSH-Vertragspartner verfügen über einen entsprechenden Qualitätsnachweis und sind mit modernster Technik ausgerüstet. Der Tätigkeitsbereich der SSH-Spezialisten erstreckt sich neben der Sachkenntnis „rund ums Fahrzeug“ auch auf Controllingmaßnahmen. Mittels modernster Internettechnologie werden über das innovativ entwickelte SSH-Portal neutrale Prüfberichte erstellt und dem Versicherer zur Unterstützung in der Regulierungstätigkeit zugeleitet. Als erste Sachverständigenorganisation in Deutschland hat SSH das GDV-Schadennetz leistungsfähig bedienen können.
Zentrale, kostenfreie Auftragsannahme: Tel: 08 00 / 8 20 75 - 10, Fax: 08 00 / 8 20 75 - 20

Schaden-Schnell-Hilfe GmbH
Heidenkampsweg 51
20097 Hamburg

www.sshgmbh.de
zentrale@sshgmbh.de

Tel.: 0 40/238521-0
Fax: 040/238521-11

CARGLASS®

CARGLASS® gehört bundesweit zu den führenden Spezialisten für Reparatur und Neueinbau von Fahrzeugglas. Durch die Zugehörigkeit zur BELRON®-Gruppe besteht ein internationales Netzwerk, das sich aus über 1.800 Servicebetrieben, 8.000 mobilen Einheiten und 22.000 Mitarbeitern weltweit zusammensetzt.

In über 250 Service Centern in Deutschland können Glasreparaturen und Neueinbau in Auftrag gegeben werden. Zusätzlich sind 250 mobile Servicefahrzeuge beim Kunden vor Ort im Einsatz.

Mit der kostenfreien 24-Stunden-Telefonhotline 0800-22 22 222 bietet Carglass® eine weitere Möglichkeit der Kontaktaufnahme und außerdem als einziges deutsches Autoglas-Unternehmen eine Onlinebuchungsoption auf der Homepage www.carglass.de

Immer gilt:

- Reparatur von Windschutzscheiben in nur ca. 30 Min. – für Kaskoversicherte kostenlos
- Neueinbau von Fahrzeugglas in Erstausrüsterqualität
- Auf Wunsch Mobiler Autoglas Service
- Soforthilfe bei Einbruchschaden

Carglass GmbH
Godorfer Hauptstr. 175
50997 Köln

Ihr Anprechpartner:
Arthur Linkert,
Key Account Manager

Tel.: 02236/96206-430
Fax: 02236/96206-360
Mobil: 0172/6441012

Aktives Schadenmanagement

10. und 11. November 2009, Park Inn Köln City-West Hotel, Köln

BusinessForum 21

BusinessForum21 - Hohle Eiche 4 - D-44229 Dortmund

So erreichen Sie uns

TELEFONISCH: 0049 (0) 231 / 9500 - 751

PER FAX: 0049 (0) 231 / 9500 - 752

PER E-MAIL: anmeldung@bf21.com

SCHRIFTLICH: BusinessForum21
Hohle Eiche 4
D-44229 Dortmund

Termin und Ort

10. und 11. November 2009
Park Inn Köln City-West Hotel
Innere Kanalstraße 15
D-50823 Köln

Telefon: 0221 / 5701 - 0

Zimmerreservierung

Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Hotelzimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung.
Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung im Hotel unter dem Stichwort BusinessForum21 rechtzeitig, möglichst direkt nach Ihrer Anmeldung zur Konferenz, vor.

Ja, ich/wir nehme(n) teil:

- ☐ Ja, ich/wir nehme(n) teil am 10. und 11. November 2009 zum Preis von € 1.795,- zzgl. 19% MwSt. p. P.*
  *Bei Anmeldung bis zum 31.07.09 erhalte(n) ich/wir den Frühbucherbonus in Höhe von € 180,- p. P.
- ☐ Pay 2 - Get 3! – Ja, ich/wir melde(n) 3 Personen aus einem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine Teilnehmerkarte gratis.
- ☐ Für versicherungsunabhängige Sachverständigen-Organisationen, freie Gutachter, Kfz-Werkstätten und Autohäuser bieten wir eine vergünstigte Teilnahmegebühr in Höhe von € 1.195,- zzgl. 19% MwSt. p. P. an.
- ☐ Ich kann leider nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte nach der Veranstaltung die Tagungsunterlagen zum Preis von € 299,- zzgl. 19% MwSt.
- ☐ Ich bin an den Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten interessiert.
- ☐ Meine aktuelle Adresse lautet wie folgt:
  Wir können Ihre Adressangaben bzw. Ihre Adressänderung auch telefonisch entgegennehmen:
  0231 / 9500-751

TEILNEHMER 1

Name:

Funktion:

Abteilung:

E-Mail:

Tel. / Fax:

TEILNEHMER 2 / TEILNEHMER 3

Name:

Funktion:

Abteilung:

E-Mail:

Tel. / Fax:

ANSCHRIFT

Firma:

Adresse:

ANSPRECHPARTNER IM SEKRETARIAT

Name, Tel. / Fax:

Adresse:

RECHNUNG AN

Name, Tel. / Fax:

Adresse:

VERBINDLICHE ANMELDUNG

Datum / Unterschrift:

Ich bin damit einverstanden, dass BusinessForum21, die Frankfurter Allgemeine Zeitung und die an der Konferenz beteiligten Partnerunternehmen meine Daten zur Organisation der Veranstaltung und der damit zusammenhängenden Dienstleistungen verwenden. Mit meiner Unterschrift willige ich ein, dass ich in der Zukunft über geplante BF21-Veranstaltungen sowie Angebote und Dienstleistungen der F.A.Z. per Post, Fax, E-Mail sowie telefonisch informiert werde (wenn Sie nicht einwilligen, streichen Sie bitte entsprechende Satzteile). Die uns von Ihnen erteilte Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden über info@bf21.com bzw. vertrieb@faz.de.

WER ENTSCHEIDET ÜBER IHRE TEILNAHME?

☐ Ich selbst (oder) ☐ Name / Position:

ICH INTERESSIERE MICH FÜR FOLGENDE VERSICHERUNGSTHEMEN

- ☐ Strategie und Unternehmensentwicklung
- ☐ Risikomanagement, Solvency, Aufsicht, Rating
- ☐ IAS, IFRS, Bilanzierung, Rechnungslegung
- ☐ Finanzen, Controlling, Rechnungswesen
- ☐ Kapitalanlage, Portfoliomanagement, ALM
- ☐ Versicherungsrecht
- ☐ Kostenmanagement
- ☐ Underwriting, Prämienentwicklung
- ☐ Produktentwicklung
- ☐ Haftpflicht
- ☐ Industrieversicherung
- ☐ Komposit-/Sachversicherung
- ☐ Kfz-Versicherung
- ☐ Schadenmanagement
- ☐ Unfallversicherung, Personenversicherung
- ☐ Versicherungs-IT, Prozesse, Anwendungsentwicklung
- ☐ Versicherungsvertrieb, Maklermanagement, Marketing, CRM
- ☐ Lebensversicherung, Rente, bAV
- ☐ Rückversicherung
- ☐ Rechtsschutzversicherung
- ☐ Krankenversicherung, Gesundheits-, Leistungsmanagement

Reichen Sie diese Broschüre bitte auch an Ihre interessierten Kollegen/-innen weiter!

Teilnahmebedingungen

Die in dem Anmeldeformular angegebene Teilnahmegebühr für diese Konferenz inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Abendveranstaltung ist direkt nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldungsbestätigung sowie die Rechnung. Bei Stornierung bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 120,- zzgl. MwSt. Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Hälfte der Teilnahmegebühr erhoben. Bei Stornierung, die später erfolgt oder bei Nichterscheinen auf der Konferenz ist die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Gerne können Sie uns einen Ersatzteilnehmer benennen, dem wir ohne zusätzliche Kosten Ihren Teilnehmerplatz zur Verfügung stellen. Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Der schnellste Weg zu uns per Fax an: 0231/9500-752