



DI René FORSTHUBER
Leiter International
Development



DI (FH) Arno GINGL,
MSc, MA
Geschäftsfeldverantwortlicher
Sachverständigenwesen

Ganzheitliches Risk Management für KMUs – Ein Erstansatz

Als Leser des „Makler Intern“ sind sie zwar vor allem an Themen rund um Versicherung interessiert, Umfragen großer, weltweit tätiger Versicherungsberater zeigen uns allerdings regelmäßig in ihren „Risk Charts“ große Lücken zwischen dem individuellen Sicherheitsbedürfnis von Unternehmen und den am Markt angebotenen Versicherungsprodukten. => Der Blick über den Tellerrand wird also immer wichtiger für den Versicherungsexperten und das Produktsilodenken von gestern verändert sich zu einem lösungsorientierten Risikodenken. Risk Management wird also mehr und mehr zum essentiellen Beratungsthema auch – oder vor allem – wenn es um Versicherungen geht.

In unserem letzten Artikel, welcher das Thema Cyber Risks behandelte, erweiterten wir das Beratungs-Know-how von Versicherungsmaklern um relevante Themen die notwendig sind, um Cyber Risiken richtig einzuschätzen und die passende Deckung zu finden - dabei handelt es sich lediglich um ein einzelnes Thema. Um aber in der heutigen Welt von

- Unsicherheiten und Möglichkeiten der Sicherheitsverbesserung,
- Regeln rund um Corporate Governance („Unternehmensführung“) und Compliance (Einhaltung von Verhaltensmaßregeln, Gesetzen und Richtlinien durch Unternehmen – die sich ständig verändern und erweitern),
- Technischen Risiken und deren Bewältigung
- Organisatorischen Risiken und Transparentmachung bzw. Einführung adäquater Prozedere und vielen anderen Themen eine sichere Unternehmensnavigation sicherzustellen sind ungleich mehr Kenntnisse in sehr vielen Bereichen von Nöten. Die gute Nachricht hierzu: der Löwenanteil des Wissens zu all diesen Themen ist beim Versicherungsnehmer selbst zu finden. Wo aber meist eine Hilfestellung von Nöten ist:

1. Transparenz: sind alle Risiken bekannt und auch deren Bewältigung?
2. Versicherung: sind alle Risikooptimierungsmethoden im Risikotransfer bekannt?
3. Entscheidungshilfe: wie kann das Kosten-Nutzen-Verhältnis von Verbesserungsmaßnahmen dargestellt werden?

Hier kommen Sie als Versicherungsexperten ins Spiel. Wie man diesen Blick schärfen und erweitern kann, möchten wir in diesem Beitrag am Beispiel

von KMUs bringen. Warum schon wieder KMUs?

1. KMUs müssen trotz geringer Größe eine Vielzahl gesetzlicher Anforderungen entsprechen.
2. KMUs bekommen nicht annähernd die Aufmerksamkeit von Beratern, wie dies bei großen Unternehmen der Fall ist.
3. Rund 99,7% der österreichischen Unternehmen sind KMUs zuzuordnen.
4. Standardisierbare bzw. skalierbare Beratungsmethoden – sofern diese darstellbar sind – werden für eine Vielzahl von Unternehmen anwendbar. => Das Ziel heißt deshalb: Ganzheitliches Risk Management für KMUs.

Im März 2014 führten wir zusammen mit dem CAMPUS O2 die vermutlich österreichweit umfassendste Studie zum Thema durch: Risikomanagement im österreichischen Mittelstand. Schon damals kristallisierte sich eine hohe Diskrepanz zwischen „Ist“ und „Soll“ heraus – und das nach eigener, individueller Einschätzung. Einige Kernaussagen aus der Studie sind im folgenden Text in kursiver Schrift dargestellt.

Als externer Berater werden die KMUs in erster Linie (mehr als 50%) vom Steuerberater/ Wirtschaftsprüfer unterstützt.

Eine große Chance für den Versicherungsmakler, hier als externer Berater für Chancen und Risiken wahrgenommen zu werden. Die folgenden Themen sollen dabei helfen, dieses Standing zu etablieren und zu festigen:

1) Risk Management und Versicherung

Risiko Assessments bzw. Risikochecks wurden von 38% der Befragten einmal bis mehrmals durchgeführt und 42% der österreichischen KMU haben sich noch nie mit dieser Thematik beschäftigt.

Risk Management beginnt viele Schritte vor dem Versichern: Ein Befassen mit der individuellen Risikosituation hilft dabei, keine verborgenen oder neuen Risiken (z.B. aus Digitalisierung und Automatisierung) zu übersehen, aber auch das tatsächliche Risiko (und nichts darüber hinausgehendes und nicht notwendiges) zu kennen und zu versichern. Im Rahmen eines Workshops (z.B. Risikodialog) mit der Geschäftsführung und den möglichen wei-

teren Entscheidungs-/Risikoträgern werden die Risiken nach einem vorgegebenen Schema besprochen

– wie es zum Beispiel die Risk Experts kostenlos mit der Risk Matrix anbieten:

RiskMatrix

Gefahrenpotenzial	
A: Sehr gering (0-19)	
B: Gering (20-39)	
C: Typisch (40-59)	
D: Hoch (60-79)	
E: Sehr hoch (80-99)	
O: Nicht relevant	

Schutzgrad	
A: Exzellenz (80-99)	
B: Gut (60-79)	
C: Standard (40-59)	
D: Mäßig (20-39)	
E: Kritisch (0-19)	
O: Nicht relevant	

Hinweis: Grau hinterlegte Felder sind zur Dateneingabe freigegeben (alle anderen werden automatisch bearbeitet)

Konzern, Gruppe	ABC
Standort, Firma	XYZ
Adresse	123
Hauptbetriebsart	Kunststoffverarbeitung: Spritzguss, Extrusion, etc.
Betriebsart-Gruppe	Chemie, Petrochemie, Kunststoff, Pharma
Risikoklasse (1-4)*	3 Hohes Betriebsrisiko
Anmerkung:	

* Vergleiche mit anderen Betriebsarten sind nur zulässig bei gleicher Risikoklasse!

Language / Sprache*	Datum der Bewertung
Deutsch	01.01.2015
Gewichtete Bewertung*	Risikoingenieur
Nein	ABC

* Mehrsprachige Auswahl und gewichtete Bewertung nur in der Vollversion möglich!

Feuer, Explosion und Betriebsgefahren	Gefahrenpotenzial	25%
	Schutzgrad	57%
Maschinenbruch und technische Risiken	Gefahrenpotenzial	33%
	Schutzgrad	29%
Betriebsunterbrechung und Ausfallrisiken	Gefahrenpotenzial	63%
	Schutzgrad	88%
Naturgefahren und Außenrisiken	Gefahrenpotenzial	75%
	Schutzgrad	15%

Dabei ist kein Anspruch der Vollständigkeit erhoben, vielmehr ist das Ziel eine signifikant erhöhte Wahrscheinlichkeit, schwarze Flecken auf der Risikolandkarte zu entdecken und das Restrisiko adäquat zu versichern. Eine Vielzahl von Risk Management Tools ist außerdem am Markt verfügbar, und wird vereinzelt auch von KMUs bereits verwendet. Wurden derartige Risikodialoge früher nur bei besonderen Anlässen wie einer umfassenden Unternehmensveränderung durchgeführt, so sollten diese heute durchaus häufiger durchgeführt werden, da insbesondere aus gesetzlichen Veränderungen, Automatisierung und Digitalisierung sowie sich rasch verändernden Rahmenbedingungen des Geschäfts neue Risiken erwachsen können die von einer Versicherung abgedeckt werden können bzw. teilweise müssen.

2) Silodenken => Themendenken am Beispiel Betriebsunterbrechung:

Mit einem Versicherungsbauchladen begeistert man seinen Kunden nicht unbedingt, wenn man ihm eine klassische Betriebsunterbrechungsversicherung verkauft. Das ist schwierig nachzuvollziehen, bedenkt man das Interesse des VN an einem reibungslos laufenden Betrieb: *Die identifizierten Hauptrisiken sind eindeutig das Kundenausfallsrisiko (60%), die Produktqualität (46%) und das Absatzrisiko. Lediglich 29% der Studienteilnehmer haben ein Business Continuity Planning. Und eine noch geringere Anzahl (4%) führt Betriebsfortführungsplanung regelmäßig durch.*

Es macht im Beratungsprozess einen großen Unterschied, ob der Versicherungsnehmer von seinen Sorgen (gegenwärtig und zukünftig) berichtet und Sie über Abmilderungsmöglichkeiten nachdenken, oder ob Sie am Beispiel der BU-Versicherung einfach eine Adaptierung vornehmen (z.B. die Haftungszeit verlängern). Eine Vielzahl möglicher aber auch vorhandener Risiken bleibt dadurch unangesprochen und dementsprechend unbekannt.

Je mehr die Risiken in den Bereich der reinen Geschäftsrisiken wandern desto weniger sind diese mit einer Betriebsunterbrechungsversicherung handhabbar. Jedoch zählt hier auch ein umfassendes Business Continuity Management (BCM) und ggf. ein Krisenplan hinzu, welcher schon bei der Versicherungsvertragserstellung etabliert werden soll und die Auswirkungen auf das Geschäft bis hin zum Schutz gegen drohenden Imageverlust sehr wohl absichern kann.

Dieses Thema wird in unserem kommenden Beitrag sehr umfassend behandelt.

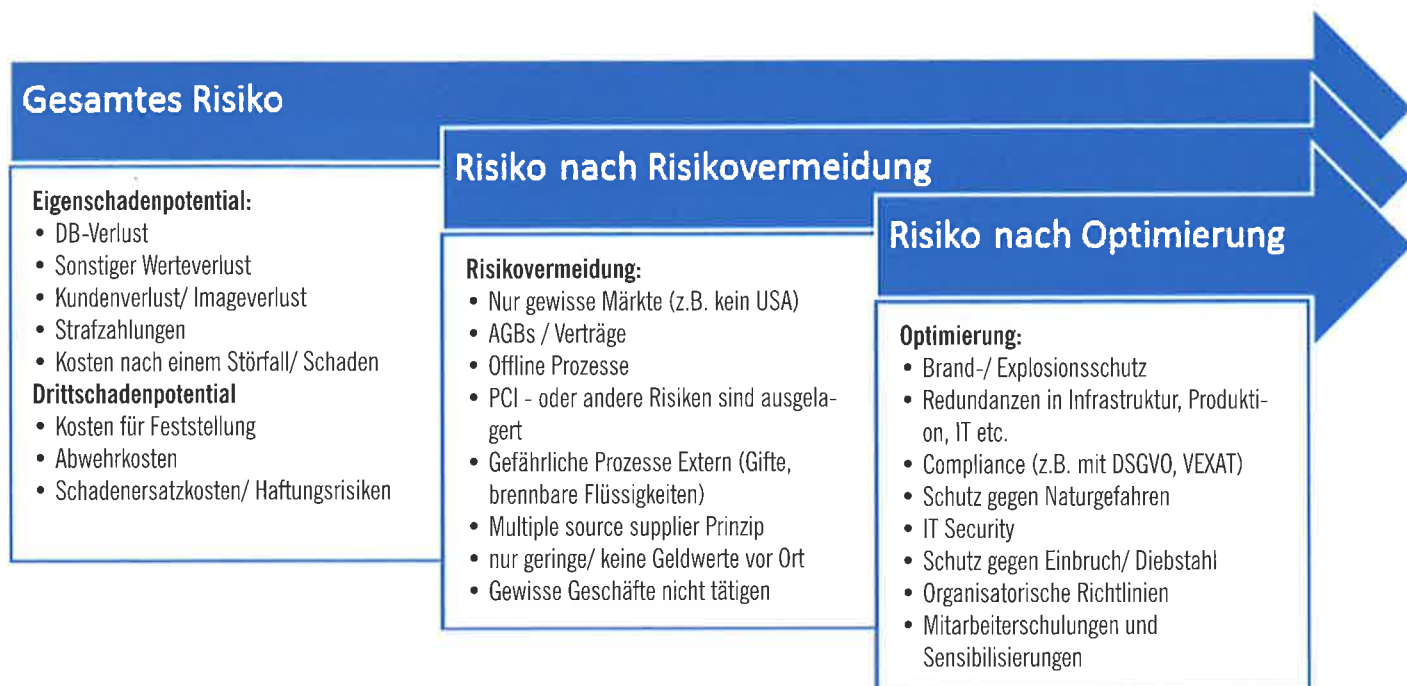
3) Risikodenken => Chancendenken

Die zukünftige Bedeutung des Risikomanagers im Bereich der Gesamtwirtschaft, in ihrer eigenen Branche und im eigenen Unternehmen wird von den Studienteilnehmern als ansteigend angegeben.

Versicherungslösungen erlauben neue Möglichkeiten, die oftmals aufgrund einer herausfordernden Geschäftssituation sonst nicht möglich oder sehr ➤

riskant wären. Wie groß ist schließlich das Risiko, mit einem Produkt auf den US-amerikanischen Markt zu gehen? Welche Absicherungsmethoden gibt es für eine Finanzglättung, wie können Bauprojekte risikoarm gestaltet werden, einem Ernteausschlag begegnet, Cyber Crime eingeschätzt und verhindert

bzw. abgemildert werden? Der Versicherungsexperte hilft dem Versicherungsnehmer, mittels eines Risk Management Ansatzes Risiken zu vermeiden, bestehende Risiken zu optimieren und schließlich das Restrisiko zu identifizieren, wie es in folgender Darstellung beispielhaft dargestellt ist:



Erst dann kommt der Risikotransfer, meist durch Versicherungen ins Spiel. Die Studie sowie die Risk Matrix sind kostenlos über www.riskexperts.at beziehbar.



Ing. Mirko Gernot IVANIC
Vorstand ÖVM

Kundenstock Rechtsschutz

Vor einigen Jahren haben diese Art der Rechtsschutzdeckung – Versichert sind Streitigkeiten aus Versicherungsverträgen eines Versicherungsmaklers – noch verschiedene Versicherungsgesellschaften angeboten. Da seitens der Kollegenschaft wir als ÖVM um Hilfe gebeten wurden, starteten wir zu Beginn dieses Jahres einen Rundruf bei diversen namhaften Gesellschaften und mussten feststellen, dass, abgesehen von Bestandsverträgen, dieses Risiko generell nicht mehr gezeichnet wird.

In diesem Zusammenhang muss ein Versicherer, ähnlich den Erzählungen von Asterix & Obelix, hervorgehoben werden, der damit gegen den allge-

meinen Trend schwimmt. Die DAS scheint derzeit der einzige Versicherer zu sein, der dieses Risiko zeichnet. Natürlich ist die DAS als Spezialversicherer daran interessiert vorwiegend jene Makler zu unterstützen, die mit ihnen in aufrechter, möglichst intensiver Geschäftsbeziehung stehen. Dennoch bewertet die DAS jede Anfrage individuell, wobei hervorgehoben werden muss, dass ÖVM Makler die sehr wenig bis keine Geschäftsbeziehung mit der DAS pflegen, genauso die Möglichkeit einer Deckung geboten wird.

Sollten mittlerweile weitere Versicherungen dieses Risiko zeichnen wollen, freue ich mich um Kontaktaufnahme.