

Sich auch in China durchsetzen

Gespräch mit Marco Ruch, Leiter Group Treasury AFG-Konzern und Geschäftsführer AFG-Vorsorge, Arbon, über die globale Versicherungspolitik seines Unternehmens sowie die Zusammenarbeit mit Funk und dem Funk Alliance Network.



Marco Ruch, wie arbeiten Sie mit Ihrem Versicherungsbroker zusammen?

Marco Ruch: Der Broker ist das Bindeglied zu den Versicherungsgesellschaften. Er ist somit unser Ansprechpartner für alle Versicherungsfragen mit Ausnahme der firmeneigenen Pensionskasse. So können wir die komplexen weltweiten Versicherungsthemen mit möglichst kleinem internen Aufwand bestmöglich abwickeln. Wichtig ist für uns als international tätiger Schweizer Konzern: Der Broker muss ein weltweites Verbindungsnetz mit den notwendigen Ressourcen und dem entsprechenden Know-how zur Verfügung stellen. Überdies braucht es eine überzeugende persönliche Betreuung.

AFG hat kürzlich nach Polen und Russland expandiert. Wie hat Sie Ihr Broker unterstützt?

Polen und Russland waren für uns Versicherungs-Neuland. Da wir keine unnötigen Risiken eingehen wollten, haben wir den Broker frühzeitig kontaktiert. Es mussten namentlich drei Fragen geklärt werden. Erstens: Welche Risiken können in die Globalpolicen integriert und welche müssen lokal geregelt werden? Zweitens: Welche gesetzlichen Vorschriften müssen eingehalten werden? Drittens: Wer ist der lokale Ansprechpartner? Die globale AFG-Versicherungsstrategie ist durchzusetzen, wobei

bestehende Versicherungspolicen soweit wie möglich integriert werden.

AFG war von einem Hagelschlag in Deutschland betroffen: Wie lief die Betreuung?

Ich war beeindruckt, wie schnell die Spezialisten vor Ort waren. Die Schadensaufnahme war sehr komplex. Trotzdem ist die Abwicklung unkompliziert und zügig abgelaufen. Für mich war auch wichtig, dass ich laufend über den aktuellen Stand informiert wurde. Ein grosses Lob an unseren Broker und die Helvetia Versicherungen.

Hatten Sie unlängst ein besonderes Erlebnis?

Ja, in China. Dort wickelte eine unserer Konzerngesellschaften ein grosses Neubauprojekt autonom ab. Dabei blieben Fragen der Versicherung ungenügend beantwortet. Dank der Zusammenarbeit mit dem lokalen Partner unseres Brokers konnten die zusätzlichen Angaben beschafft und die Deckungen angepasst werden.

Was ist wichtig für die zukünftige Entwicklung des globalen Service des Brokers?

Die persönliche Beratung sowohl in der Schweiz wie auch vor Ort ist ein sehr wichtiges Element für den Aufbau des gegenseitigen Vertrauens. Überdies muss der Broker die Strukturen eines Konzerns genau kennen, damit die optimalen Lösungen gefunden werden können.

Ihr Ratschlag für international tätige Schweizer Unternehmen?

Ein Versicherungsbroker mit internationalem Netzwerk ist aus meiner Sicht ein Muss. Ohne das Know-how der lokalen Spezialisten ist das Risiko zu hoch, falsch oder gar nicht versichert zu sein.

Die AFG macht Gebäude effizient, sicher und behaglich

Die AFG ist ein international und technologisch führender Bauausrüster, der durch innovative Lösungen und Services für Energieeffizienz, Sicherheit und Wohlbefinden sorgt. Die an der SIX Swiss Exchange kotierte AFG hat ihren Hauptsitz in Arbon im Kanton Thurgau. Sie ist weltweit mit über 40 eigenen Vertriebsgesellschaften sowie mit Vertretungen und Partnern in mehr als 70 Ländern aktiv. Die 18 Produktionsstätten befinden sich in der Schweiz, Deutschland, Frankreich, Tschechien, Polen, der Slowakei, den USA und in China. Insgesamt werden rund 7000 Mitarbeitende beschäftigt.

Die Business Units der AFG bieten weitgehend alles für Aussenhülle und Innenraum von Gebäuden. In diesem Kerngeschäft verarbeiten AFG-Unternehmen jährlich rund 2'700'000 Quadratmeter Glas für Fenster und Duschtrennungen, was über 370 Fussballfeldern entspricht, 83'000 Türen, 3000 Kilometer Stahlprofile und 15'000 Kilometer Holz- und PVC-Profile für Fenster, über 2,5 Millionen Heizkörper sowie rund 20'000 Küchen. Zur AFG gehört ausserdem ein Unternehmen im Bereich der Oberflächentechnologie.

Weitere Informationen auf www.afg.ch