



100 Jahre E+S Rückversicherung AG

Eine Zeitreise durch die Geschichte der E+S Rück

Firmensitz der E+S Rück in Hannover

e+s **rück**



100²⁰²³
1923

100 Jahre

E+S Rückversicherung AG

Eine Zeitreise durch die Geschichte der E+S Rück

Inhaltsverzeichnis

Die Gründung 8

Ein Kind der Krise: Die Gründung im Inflationsjahr 1923.....	9
Preise für ein Frühstücksei um 1923.....	10
Deutschland im Griff der Hyperinflation	10
Ein vorsichtiger Start.....	11
Kurze Blütephase: Die „Goldenen 20er-Jahre“	12
Ausbau neuer Geschäftsfelder.....	12
In den Abgrund der Weltwirtschaftskrise.....	14

Das Unternehmen im Nationalsozialismus 16

Die Eisen und Stahl im NS-Staat	17
Deutschland als NS-Staat	18
Neue Führung, neue Strukturen, neuer Name.....	18
Die Eisen und Stahl im Zweiten Weltkrieg.....	20
Der Zweite Weltkrieg – auch ein totaler Wirtschaftskrieg.....	21

Neustart nach Kriegsende 22

Ganz unten	23
Eine Zeit von Not und Elend	24
Der Weg ins Wirtschaftswunder.....	25
Deutsche Boomjahre	26
Führungskontinuität – und ein Blick auf den Betriebsalltag	27
Aufbruch in der Kfz-Versicherung.....	28
Der Boom geht weiter	29

Epoche der Weichenstellungen 30

Neue Aktionärsstruktur: Fundament für den Aufstieg	31
Zwei Rückversicherer unter einem neuen Dach.....	32
Der Wachstumstreiber klassische Industrie	32
Deutschland zwischen Autoboom und Studentenunruhen	33
Eine langsame Annäherung	34
Erste Krisenerfahrungen	35
Im gemeinsamen Haus.....	36
Schwere Lasten durch Naturkatastrophen	38
Büroalltag in den 1980er-Jahren – Beginn des PC-Zeitalters.....	39
Mit der Zeichnungsgemeinschaft auf neuen Wegen.....	41
Sport und Spiel.....	42
Feste feiern.....	43
In der Spaßgesellschaft	43
Neue Partylocations	44
Lichtblick im Büroalltag	45

In neuen Strukturen 46

Wachstumsjahre und Sonderkonjunktur Wiedervereinigung.....	47
Der Fall der Mauer	48
Stürmische Zeiten	48
Führungswechsel	49
Neue Konzernstruktur	49
Vom Trabi zum Golf.....	51
Neue Führung, neuer Name.....	52

Auf dem Weg an die Marktzspitze 54

Veränderung der deutschen Rückversicherungslandschaft	55
Erfolgsfaktoren im deutschen Markt	56
Euro-Einführung und Jahrtausendwende – eine Zeit der besonderen Herausforderungen	58
Der kontinuierliche Aufbau von speziellen Serviceleistungen	59
Eine breite Palette an Veranstaltungen für die Kunden	61
Terror-Risiko in neuen Dimensionen.....	62
Erfolgreiche Kooperation mit Hochschulen	62
Die Finanzkrise: Wirtschaft am Abgrund	63
Management-Kontinuität als Erfolgsfaktor.....	64
Ungebrochene Autokonjunktur	65
Marktführer in Kfz.....	65

Status quo und Ausblick 66

Zufriedene Kunden.....	67
Ein breites Angebot.....	68
Digitalisierung als Treiber	69
Ausnahmestand durch Covid-19.....	70
Berufsstart unter Corona-Bedingungen und neue Arbeitswelten	71
Nachhaltigkeit – Treiber für Kunden und die E+S Rück.....	73
Innovativ und für die Zukunft gerüstet.....	74
Eine Welt multipler Krisen	76
Auf stabilem Fundament in die Zukunft.....	77
Bildnachweis	78
Impressum.....	81



Die Gründung

1923

Abb. 1

Ein Kind der Krise: Die Gründung im Inflationsjahr 1923

Am 23.8.1923 wurde die Eisen und Stahl vom Haftpflichtverband der Deutschen Industrie und Gerling in Köln gegründet.

Es war ein Kind der Krise, das am 23. August 1923 das Licht der Welt erblickte: Mitten in der Inflationszeit der 1920er-Jahre, als Deutschland mit der größten Geldentwertung seiner Geschichte fertig werden musste, wurde in Köln ein neues Versicherungsunternehmen gegründet: die „Eisen- und Stahl Versicherung Aktiengesellschaft in Köln“ (heute: E+S Rückversicherung AG). Gründerväter waren der Haftpflichtverband der Deutschen Industrie V. a. G. (HDI) und die Gerling-Versicherungsgruppe. Der Haftpflichtverband hielt mit 74 Prozent die Mehrheit an dem neuen Unternehmen, Gerling die übrigen 26 Prozent. Vonseiten des Haftpflichtverbandes war nicht das Unternehmen selbst Aktionär, sondern Einzelpersonlichkeiten aus dem industriellen Kundenkreis des Verbandes zeichneten die Anteile.

Als Zweck des Unternehmens wurde genannt: „Betrieb der Transport- und Rückversicherung, insbesondere Betrieb der Versicherung in Bezug auf Unternehmen der Eisen- und Stahlindustrie.“ Der Haftpflichtverband verfolgte mit der Gründung zwei Ziele: Er wollte die Rückversicherung seiner eigenen Risiken auf eine neue Grundlage stellen. Und er wollte gleichzeitig sein Versicherungsangebot für die Kunden aus der deutschen Industrie erweitern, denen man bislang nahezu ausschließlich Haftpflichtdeckungen angeboten hatte. Wegen der angespannten wirtschaftlichen Lage der Inflationszeit sah man sich allerdings beim Haftpflichtverband nicht dazu in der Lage, aus eigener Kraft das Angebot zu erweitern. Damit die Industriekunden nicht für andere Risiken zur Konkurrenz abwanderten, gründete man gemeinsam mit Gerling das neue Unternehmen.



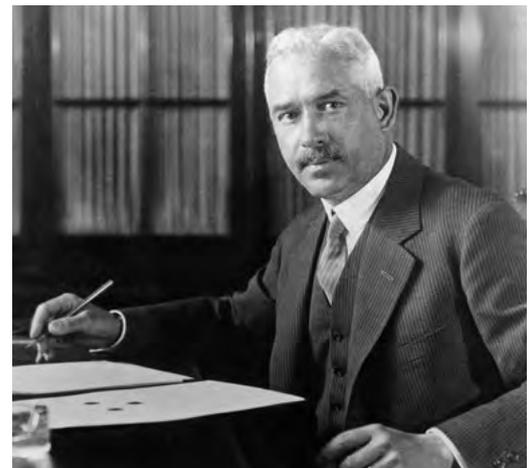
Köln - Unter Sachsenhausen 6

Abb. 2

Die Inflationszeit wirkte sich unmittelbar auf die Gründung aus: Weil die Geldentwertung sich in der Hochphase der Inflation rasant beschleunigte, musste das Startkapital auf 100 Mio. Mark festgesetzt werden – gut 50-mal so hoch, wie es bei einer normalen Geldwertentwicklung angemessen gewesen wäre.



Abb. 3



Robert Gerling an seinem Schreibtisch

Abb. 4

Die Leitung der Eisen und Stahl übernahm Robert Gerling, Gründer und Generaldirektor des gleichnamigen Konzerns, der in den 1920er-Jahren zu einem der größten deutschen Versicherer aufstieg und sich dabei auf ein Netz von kleineren Partnergesellschaften stützte, um unterschiedliche Zielgruppen zu bedienen. Zu diesen „Interessengesellschaften“ des Gerling-Konzerns gehörte auch die Eisen und Stahl.

Das neue Unternehmen wurde stark von Gerling dominiert: Der erste Firmensitz war in Köln, Unter Sachsenhausen 6, in einem Gebäude des Gerling-Konzerns. Über viele Jahre hinweg wurden die Zahlen der Eisen und Stahl in der Bilanz der Gerling Allgemeinen konsolidiert. Man kann davon ausgehen, dass es zunächst auch nur Mitarbeiter von Gerling waren, die sich um den Geschäftsbetrieb kümmerten. Genaue Angaben dazu sind in den Archiven nicht enthalten.



Ein Preisschild für einen Laib Brot 1923

Abb. 5

Preise für ein Frühstücksei um 1923

Datum	Kaufpreis
06.06.1912	7 Pfennig
06.06.1923	923 Papiermark
27.06.1923	177.000 Papiermark
17.09.1923	2,1 Millionen Papiermark
15.10.1923	227 Millionen Papiermark
05.11.1923	22,7 Millionen Papiermark
15.11.1923	320 Millionen Papiermark



Abb. 6

Deutschland im Griff der Hyperinflation

Die Gründung der Eisen und Stahl fiel mitten in die Zeit der Hyperinflation.

Die Niederlage des Deutschen Kaiserreiches im Ersten Weltkrieg hinterließ das Land nach 1918 mit einem gewaltigen Schuldenberg. Hohe Reparationszahlungen waren an die Siegermächte zu leisten. Deutschlands Wirtschaft lag in Scherben, der Staat war pleite. Damit die junge Weimarer Republik dennoch ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen konnte, druckte sie in großem Maßstab Geld. In Deutschland explodierte deshalb die Inflation. Der Preis für ein Ei lag etwa am 9. Juni 1923 bereits bei 800 Mark. Am 2. Dezember kostete es 320 Milliarden Mark. Die Menschen rechneten bald in Bündeln statt Scheinen. Geld wurde in Schubkarren transportiert,

Bündel als Heizmaterial zweckentfremdet, die Rückseite als Schmierpapier benutzt.

Die Inflation geriet damals zum deutschen Trauma. Über Nacht schmolzen alle finanziellen Rücklagen. Die Kriegsanleihen an den Staat, die viele Menschen von 1914 bis 1918 gezeichnet hatten, waren wertlos. Es kam zu Massenverelendung in Deutschland. Mit der Einführung der Rentenmark im November 1923 und später der Reichsmark im Oktober 1924 machte der Staat der Inflation mit einem radikalen Währungsschnitt dann ein Ende.



Abb. 7



Die Gründung der Eisen und Stahl fiel mitten in die Zeit der Hyperinflation

Abb. 8

Ein vorsichtiger Start

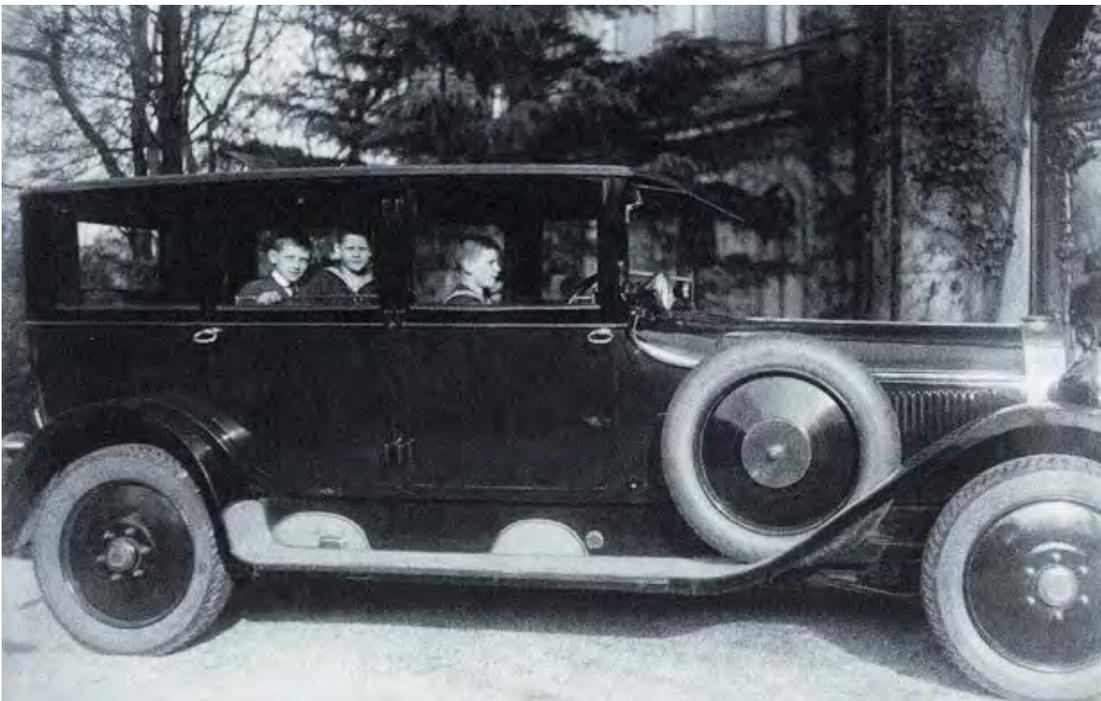
Nach dem Ende der Inflation: erste Geschäftsjahre und der Start in der Rückversicherung



Köln, Von Werth-Straße 14
Abb. 9

Ende 1923 wurde das Chaos der Inflationsjahre mit einer radikalen Währungsreform beendet. Folgerichtig reduzierte sich das Eigenkapital der Eisen und Stahl von zuvor relativ wertlosen 100 Mio. Mark auf 2 Mio. „harte“ Reichsmark. Zahlreiche Versicherer überlebten die Inflationskrise und die anschließende Währungsreform nicht. Der Haftpflichtverband und der Gerling-Konzern mit ihrer engen Bindung an große deutsche Industriekonzerne überstanden die Krise gut und bauten ihr Geschäft aus.

Im Jahr 1924 übernahm die Eisen und Stahl dann die Rückversicherung für den Haftpflichtverband, der zu diesem Zeitpunkt bei der „Ersten österreichischen allgemeinen Unfallversicherungsgesellschaft“ in Wien rückversichert war. Dieser Vertrag wurde aufgelöst und ein neuer Vertrag mit dem Haftpflichtverband abgeschlossen. Das war der Einstieg des Unternehmens in die Rückversicherung, obwohl es noch mehr als zehn Jahre dauern sollte, bis man sich in einen reinen Rückversicherer umwandelte. Die Grundlagen für die spätere Entwicklung zu einem der führenden Rückversicherer im deutschen Markt waren damit aber im Jahr 1924 gelegt.



Die Söhne des
Gerling-Gründers
vor der Marienburg
in Köln
Abb. 10

Kurze Blütephase: Die „Goldenen 20er-Jahre“

Der Wirtschaftsaufschwung nach dem Ende der Hyperinflation ab 1924 stabilisierte die Weimarer Republik vorübergehend. Deutschland erlebte einen starken Modernisierungsschub und eine einmalige kulturelle Blüte. Berlin wurde zur Hauptstadt der modernen Kultur. Musik, Film, Theater, Kabarett, Malerei und Literatur erlangten in diesen Jahren

Weltgeltung und das Berliner Kultur- und Nachtleben wurde legendär. Nach den Entbehrungen des Krieges und der Inflationszeit schien das Land förmlich aufzublühen. Die Blüte war nur kurz: Mit dem großen Börsencrash von 1929 begann ein rasanter Verfall der Wirtschaft.



Abb. 11



Die goldenen Zwanzigerjahre in Berlin

Abb. 12

Ausbau neuer Geschäftsfelder

Autos waren Luxus – den sich aber immer mehr Menschen leisten konnten.

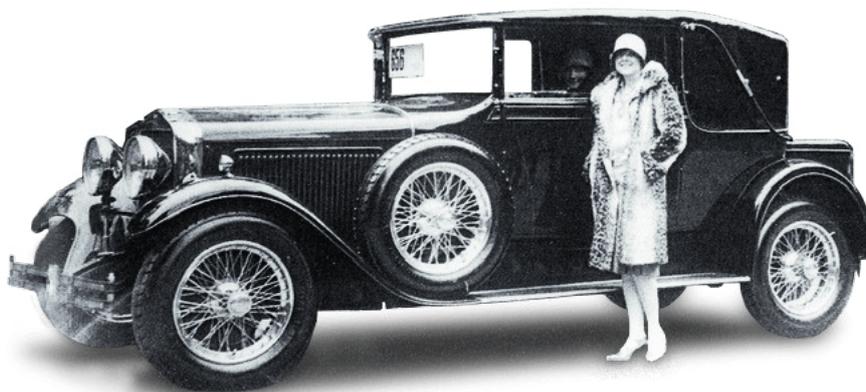


Abb. 13

Mit dem Aufschwung der deutschen Wirtschaft nach den Krisenjahren der Inflation erweiterte auch die Eisen und Stahl ihre Geschäftstätigkeit. Weil es aus kartellrechtlichen Gründen wegen der zwei dominierenden Muttergesellschaften Haftpflichtverband und Gerling schwierig war, in der Erstversicherung wie geplant zu wachsen, konzentrierte sich das Unternehmen zunehmend auf die Rückversicherung. Ab 1930 zeichnete die Eisen und Stahl bereits erste Verträge im Bereich Kraftfahrzeug-Haftpflicht – vorsichtige Schritte in einen Geschäftsbereich, in dem sie später zum deutschen Marktführer werden sollte. Mit dem wirtschaftlichen Aufschwung in Deutschland Mitte der 1920er-Jahre erhöhte sich auch die Zahl der Autos auf den deutschen Straßen stark. Die Autoversicherung – bisher eher ein Nischenprodukt – wurde mit der Motorisierung zunehmend zu einer wichtigen Versicherungssparte.

Ab 1930 nahm die Eisen und Stahl auch das Geschäft mit Einrichtungen der gewerblichen und landwirtschaftlichen Berufsgenossenschaften auf. Vor allem Genossenschaften im

Osten des damaligen Deutschen Reichs wurden als Kunden gewonnen, die ihr Kraftfahrzeuggeschäft bei der Eisen und Stahl rückversicherten. Sie kooperierte mit Berufsgenossenschaften aus Stettin, Königsberg, Weimar, Meiningen, Grevesmühlen, Dresden und Dessau. Damit schuf sich das Unternehmen eine solide regionale Basis mit kontinuierlich fließenden Prämieinnahmen.

Mit dem Wachstum des Geschäfts musste auch bald das Eigenkapital angepasst werden. Schon 1925 wurde es von zwei Millionen Reichsmark auf vier Millionen Reichsmark erhöht. 1928 zog die Eisen und Stahl innerhalb von Köln in größere Räumlichkeiten in der Von-Werth-Straße um.

Die kurze Blütephase der deutschen Wirtschaft endete 1929 jäh mit der Weltwirtschaftskrise, die in den nächsten Jahren auch viele Versicherer in den Abgrund riss. Die Eisen und Stahl überlebte den extremen Einbruch der deutschen Wirtschaft, reduzierte aber 1932 ihr Eigenkapital auf eine Million Reichsmark.



Autounfälle: Die Kfz-Versicherung wurde immer wichtiger

Abb. 14

In den Abgrund der Weltwirtschaftskrise

Im Oktober 1929 brachen in New York nach extremen Boomjahren die Aktienkurse ein. Die Schockwellen des Börsencrashes und die darauffolgende radikale Wirtschaftspolitik der USA ließen dann weltweit viele Länder in eine beispiellose Rezession taumeln. In Deutschland explodierte die Zahl der Arbeitslosen, und Millionen von Menschen gerieten in Existenznot.



Massenelend in der
Weltwirtschaftskrise
Abb. 15



Abb. 16

Das politisch instabile System der Weimarer Republik wurde durch die schwere Krise, die Uneinigkeit der demokratischen Politiker und das Erstarren radikaler Parteien wie der NSDAP Adolf Hitlers bedroht. Er versprach den Massen das Ende der Wirtschaftskrise und wurde am 30. Januar 1933 schließlich Reichskanzler.

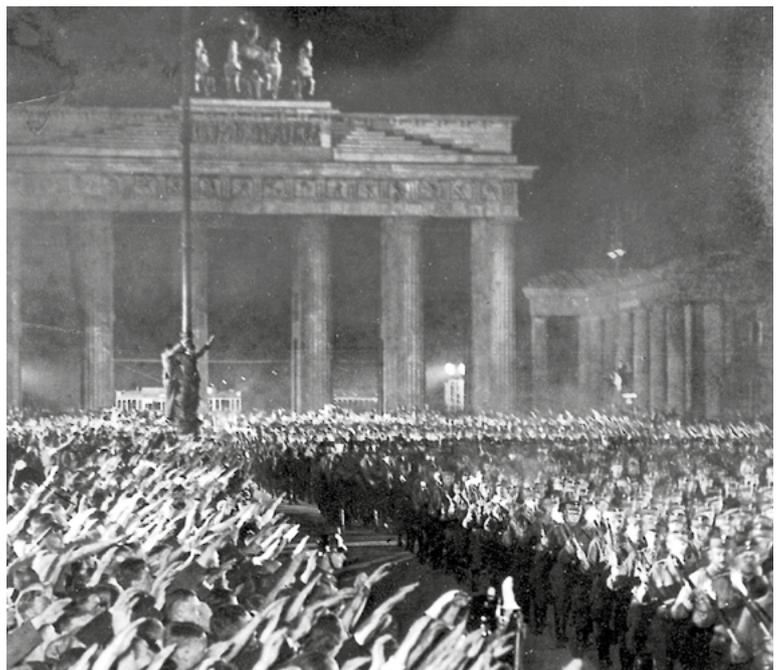


Abb. 17

1933



Das Unternehmen im Nationalsozialismus

1933

Die Eisen und Stahl im NS-Staat

Mit der Machtübernahme der Nationalsozialisten am 30. Januar 1933 ändert sich in der Geschäftsentwicklung der Eisen und Stahl zunächst wenig.



Autofortschritt und Stillstand: Deutschland in den 1930er-Jahren
Abb. 19, Abb. 20



Während zahlreiche Wirtschaftsunternehmen in den Folgejahren „arisiert“ wurden und man jüdische Eigentümer und Mitarbeiter sowie politisch unliebsame Beschäftigte aus den Betrieben drängte, blieb an der Spitze des Unternehmens alles beim Alten. Robert Gerling, der mit seinem Konzern auch nach 1933 prosperierte, stand dem Unternehmen weiter als Generaldirektor vor.

Mit einem großen Ausgabenprogramm, das letztlich Industrie und Infrastruktur für einen neuen Krieg vorbereiten sollte, überwand die neue Machthaber die schwere Wirtschaftskrise. Eines ihrer wichtigsten wirtschaftspolitischen Ziele war die Motorisierung Deutschlands und die Förderung der Auto-

mobilproduktion. Das hatte unmittelbare Folgen für die Versicherungswirtschaft: Die Zahl der Autos auf deutschen Straßen nahm stark zu, und die Prämieinnahmen in der Autoversicherung stiegen rasant.

Die Autoversicherung wurde zum wichtigsten Wachstumsmotor der Eisen und Stahl in den 1930er-Jahren: Die Prämieinnahmen in der Kfz-Sparte stiegen von 1,5 Mio. Reichsmark im Jahr 1936 auf 4,3 Mio. Reichsmark im Jahr 1939. Insgesamt erhöhten sich die Beitragseinnahmen des Unternehmens in diesem Zeitraum von 3,6 Mio. Reichsmark auf 8,7 Mio. Reichsmark.



Britisches Polizeiauto um 1933
Abb. 21

Deutschland als NS-Staat

Die Nationalsozialisten bauten Deutschland in kurzer Zeit zu einer Diktatur um und verfolgten politische Gegner und Minderheiten wie die Juden brutal. Politik und Verwaltung wurden gleichgeschaltet und das ganze Land dem Führerprinzip unterworfen. Die Wirtschaft ließ das NS-Regime dagegen insgesamt eher unbehelligt. Außerdem setzte die NSDAP auf eine radikale Modernisierung des Landes – auch zur Vorbereitung ihrer Kriegspläne. Im Zuge dieser Modernisierung forcierte sie etwa die Motorisierung Deutschlands: Hitler ließ Autobahnen bauen und Pläne zur Konstruktion kostengünstiger Autos für die breite Masse der Bevölkerung vorantreiben. In den Jahren bis 1939 erlebte Deutschland eine Boomphase des Autoverkehrs und einen großen Aufschwung der damit verbundenen Wirtschaftszweige.



Im Nationalsozialismus wurde die Motorisierung Deutschlands stark gefördert und der Autobahnbau vorangetrieben

Abb. 22

1935 – 1936

Neue Führung, neue Strukturen, neuer Name

Mitte der 1930er-Jahre kam es zu drei einschneidenden Änderungen in der frühen Geschichte der Eisen und Stahl. Sie bekam eine neue Führung, eine neue Struktur und einen neuen Namen.



Der Gerling-Konzern dominiert weiter das Geschäft.

Abb. 23

Der Grabstein von Robert Gerling in Köln

Abb. 24

1934 gab der langjährige Vorstandsvorsitzende Robert Gerling aus gesundheitlichen Gründen seinen Posten auf. 1935 starb der Gründer und Chef des Gerling-Konzerns. Sein Nachfolger bei der Eisen und Stahl wurde zum 1. Juni 1934 Kurt Wicke, der zuvor bereits Vorstandsmitglied gewesen war. Er sollte bis 1955 an der Spitze des Unternehmens stehen – ein besonderes Beispiel für Führungskontinuität in Zeiten größter politischer und wirtschaftlicher Umbrüche.



Mit Wicke übernahm ein Vertreter des Haftpflichtverbandes und der Kundenseite der Eisen und Stahl die Führung: Er war Vorstandsmitglied des Haftpflichtverbandes und Direktor der Maschinenbau- und Kleineisenindustriegenossenschaft Düsseldorf. Zu den Berufsgenossenschaften hatte die Eisen und Stahl Rück die Geschäftsbeziehungen seit Jahren kontinuierlich ausgebaut. Mit der Berufung Wickes war die Personengleichheit an der Spitze von Gerling und dessen Minderheitsbeteiligung an der Eisen und Stahl beendet.

Die zweite einschneidende Veränderung: Das Verhältnis zu Gerling wurde auf eine neue Grundlage gestellt. Der Gerling-Konzern ordnete 1936 sein Beteiligungssystem in den „Interessengesellschaften“ neu: 18 Versicherer wurden mit der Gerling Allgemeinen verschmolzen. Nur die Eisen und Stahl blieb als selbstständige Gesellschaft erhalten. Der Grund: Als Rückversicherer des Haftpflichtverbandes (der auch Mehrheitsaktionär war) hätten dessen Vertreter eine Fusion mit Gerling nicht für zweckmäßig gehalten, wie es im Geschäftsbericht von 1936 hieß. Anstelle des bisherigen „Interessengemeinschaftsvertrages“ wurden nun neue Verträge geschlossen, die die Zusammenarbeit des Haftpflichtverbandes mit Gerling regelten. Diese wurden die Basis für das Geschäft der Eisen und Stahl im Zusammenspiel mit Gerling bis in die 1960er-Jahre hinein. Seit 1936 bilanzierte das Unternehmen seine Ergebnisse auch in einem eigenständigen Geschäftsbericht.



Abb. 25



Eine Aktie der Eisen und Stahl Rück von 1938

Abb. 26

Die dritte Veränderung: Da ein Ausbau des Direktversicherungsgeschäfts aus kartellrechtlichen Gründen nicht möglich war, beschlossen die Aktionäre, den Namen des Unternehmens Anfang 1937 in „Eisen und Stahl Rückversicherungs-Aktiengesellschaft“ zu ändern. Damit wurde nun auch im Namen offiziell deutlich, welchen Geschäftsschwerpunkt das Unternehmen seit der Gründung tatsächlich hatte: die Rückversicherung. Gleichzeitig wurde auch der Sitz des Unternehmens von Köln nach Düsseldorf verlegt, wo man schon seit Längerem eine Zweitniederlassung unterhalten hatte. Der neue Hauptfirmensitz der Eisen und Stahl Rück lag dort nun in der Kreuzstraße 45.

Die Eisen und Stahl im Zweiten Weltkrieg

Mit Beginn des Zweiten Weltkriegs am 1. September 1939 endete die von der Autoversicherung getragene Aufschwungsphase der Eisen und Stahl.

Der gesamte private Autoverkehr wurde vom Regime verboten, die Fahrzeuge stillgelegt oder vom Militär eingezogen. Damit brach auch das Kfz-Versicherungsgeschäft, bislang Stütze des Wachstums, von 1939 auf 1940 kräftig um fast 75 Prozent ein. Da die Industrie aber im Verlauf des Krieges auf immer höherem Niveau für die deutsche Militärmaschinerie produzierte, stiegen die Prämieinnahmen aus der Industrieversicherung weiter an, sodass die Eisen und Stahl Rück 1942 im letzten regulären Bilanzjahr vor Kriegsende mit Beiträgen in Höhe von 8,5 Mio. Reichsmark insgesamt wieder fast an das letzte Vorkriegsjahr 1939 mit 8,7 Mio. Reichsmark anknüpfen konnte.



Deutsche Panzer rollen an die Front.
Abb. 27



Das kriegszerstörte Düsseldorf
Abb. 28

Welche Auswirkungen der Krieg auf die Personalentwicklung des Unternehmens hatte, ist nicht bekannt. Von den verstärkten Bombenangriffen britischer und amerikanischer Flugzeuge auf deutsche Städte ab 1942 wurde aber auch der Geschäftsbetrieb der Eisen und Stahl erheblich in Mitleidenschaft gezogen. Aufgrund schwerer Bombenschäden im Düsseldorfer Firmensitz in der Kreuzstraße musste der Geschäftsbetrieb in die Graf-Adolf-Straße verlegt werden. Am Ende des Krieges am 8. Mai 1945 waren die meisten deutschen Städte eine Trümmerwüste, und das bisherige Versicherungsgeschäft stand still.

Der Zweite Weltkrieg – auch ein totaler Wirtschaftskrieg

Mit Kriegsbeginn 1939 wurde die komplette deutsche Wirtschaft den Kriegszielen untergeordnet. Die Rüstungsindustrie erlebte einen gewaltigen Ausbau: Wo zuvor Autos produziert wurden, rollten nun Panzer vom Band. Auch mit dem Einsatz von Zwangsarbeitern und KZ-Häftlingen konnte die Produk-

tion der deutschen Industrie trotz der zunehmenden Zerstörung durch die alliierten Bombenangriffe immer weiter gesteigert werden. Erst in den letzten Monaten des Krieges 1945 brach auch die deutsche Wirtschaft zusammen.



Totaler Wirtschaftskrieg und am Ende totale Zerstörung: Im Zweiten Weltkrieg wurde alles der Rüstung untergeordnet

Abb. 29, Abb. 30



Abb. 31

1945

Neustart nach Kriegsende

1945

Ganz unten

Der totale Zusammenbruch der deutschen Wirtschaft zum Kriegsende stürzte auch die Versicherer ins Chaos. Die meisten Industriebetriebe waren zerstört. Die Eisen und Stahl wie auch ihr Mehrheitsaktionär, der Haftpflichtverband, waren durch den Stillstand der deutschen Industrie schwer getroffen.

Wo nicht mehr produziert wird, wird auch nicht mehr versichert. Außerdem schnitt die Aufteilung Deutschlands in vier Besatzungszonen durch die alliierten Siegermächte beide Unternehmen von vielen bisherigen Kunden ab. Der Haftpflichtverband verlor seine Mitglieder im Osten Deutschlands, wo in der sowjetischen Besatzungszone die Privatwirtschaft verstaatlicht wurde. Die Eisen und Stahl hatte sich in den 1930er-Jahren neue Kundenkreise bei verschiedenen landwirtschaftlichen Berufsgenossenschaften gerade aus dem Osten Deutschlands erschlossen. Dieses Geschäft ging mit der Kollektivierung der Landwirtschaft in der sowjetischen Zone verloren.

An der Entwicklung des Haftpflichtverbandes, der seine Risiken über die Eisen und Stahl rückversicherte, ist zu sehen, wie tief der Absturz der Wirtschaft war. Die Prämieinnahmen fielen im Geschäftsjahr 1945 auf 1,9 Mio. Reichsmark – das war weniger als ein Drittel des Umsatzes von 1939. Die ersten Jahre nach dem Krieg ging es kaum aufwärts: Die alte Währung Reichsmark war weitgehend wertlos, Rohstoffe waren kaum zu bekommen, die meisten Produktionsstätten lagen in Trümmern, viele ehemalige Mitarbeiter waren im Krieg gefallen oder noch in Kriegsgefangenschaft.



Dr. Hans Gerling,
der Sohn des
Firmengründers
Robert Gerling

Abb. 33



Aus russischer Kriegsgefangenschaft entlassene Soldaten werden begrüßt
Abb. 34

Erst mit der Währungsreform im Jahr 1948 und der Einführung der Deutschen Mark (DM) in den westlichen Besatzungszonen bekamen Wirtschaft und Versicherer wieder festen Boden unter den Füßen. Die Eisen und Stahl legte sechs Jahre nach der Währungsreform eine erste „Eröffnungsbilanz in Deutscher Mark zum 21. Juni 1948“ vor und fasste darin die Geschäftsjahre 1948 bis 1954 zusammen. Für die beiden Jahre 1948 und 1949 kombiniert kam das Unternehmen gerade einmal auf ein Prämienvolumen von 10,1 Mio. DM. 1942, im letzten regulären Bilanzjahr vor dem Krieg, waren es 8,5 Mio. Reichsmark gewesen.

An der Spitze des Unternehmens herrschte nach dem Krieg Kontinuität: Kurt Wicke, im Hauptberuf Vorstand beim Haftpflichtverband in Hannover, blieb weiter Vorstandschef der Eisen und Stahl. Und die Bindung zum Minderheitsaktionär Gerling-Konzern war unverändert eng. Dr. Hans Gerling, Sohn des Firmengründers Dr. Robert Gerling, war nach seiner Rückkehr aus der Kriegsgefangenschaft ab 1946 Mitglied des Aufsichtsrats und zwischenzeitlich auch Mitglied des Vorstands der Eisen und Stahl Rück.

Eine Zeit von Not und Elend



Trümmerfrauen und Flüchtlinge: Nachkriegselend in der Trümmerwüste einer deutschen Großstadt
Abb. 35

Die Jahre nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs waren in Deutschland eine Zeit von Not und Elend. Die Städte waren zerstört, Millionen von Flüchtlingen aus den Ostgebieten mussten untergebracht werden, entlassene Kriegsgefangene strömten zurück ins Land. Die Versorgung mit Lebensmitteln und mit Rohstoffen war weitgehend zusammengebrochen; Kälte und Hunger prägten die ersten Nachkriegsjahre. An das deutsche Wirtschaftswunder war in den Jahren nach dem Krieg noch lange nicht zu denken.

1949 wurde mit der Gründung der Bundesrepublik Deutschland und der Deutschen Demokratischen Republik die Teilung des Landes für die nächsten 40 Jahre zementiert. Im Westen begann danach der langsame Aufstieg zur größten europäischen Wirtschaftsmacht – im Osten dauerte das Diktat der sowjetischen Planwirtschaft noch bis 1989.



Nach der Währungsreform 1948 sind die Schaufenster wieder gut gefüllt
Abb. 36



Die Aufteilung Deutschlands in vier Besatzungszonen nach 1945
Abb. 37

Der Weg ins Wirtschaftswunder

Nach der Währungsreform begann der wirtschaftliche Wiederaufbau der Bundesrepublik Deutschland. Die Eisen und Stahl begleitete diesen Aufbau als Rückversicherer und profitierte dabei besonders von der schnell Fahrt aufnehmenden Motorisierung des Landes.

Mit Einführung der D-Mark gab es eine verlässliche Basis, auf der man Kredite vergeben und Versicherungsschutz anbieten konnte. Viele Industriebetriebe mussten zunächst wiederaufgebaut werden. Als Versicherer der Industrie begleitete der Haftpflichtverband diesen Wiederaufbau – und die Eisen und Stahl übernahm die Rückversicherung.

Dabei entwickelte sich die Kfz-Versicherung, die vor dem Zweiten Weltkrieg für kräftiges Wachstum gesorgt hatte, zunächst nur sehr verhalten. Das änderte sich Anfang der 1950er-Jahre, als mit dem Aufschwung der Wirtschaft Autos wie der VW Käfer in Massen produziert wurden und die Motorisierung der Bundesrepublik Deutschland begann.

sich in diesem Zeitraum von 4,2 Mio. DM auf 32,8 Mio. DM. Das Unternehmen war beim Wachstum in neue Dimensionen vorgedrungen. Im Vergleich zu den großen traditionellen Rückversicherern war es allerdings weiterhin nur ein kleiner Player.



Verkehrsunfall 1959
„Unfall und Schaulustige in Essen“

Abb. 39

DIE JÄHRLICHEN STEUERN UND VERSICHERUNGSKOSTEN BETRAGEN:

	LLOYD Personenwagen Typ LP 330	LLOYD Lieferwagen Typ LK 300	LLOYD Kombiwagen Typ LS 300 (als Personewagen zugelassen)
Kraftfahrzeug-Steuer	54 DM	135 DM	54 DM
Haftpflicht-Versicherung	Gesetzliche Mindestversicherungssummen	70 DM	135 DM
	Erhöhte Versicherungssummen 250 000 DM Personenschäden 25 000 DM Sachschäden	zusätzlich 7 DM	zusätzlich 7 DM
Kasko-Teil-Versicherung	gegen Brand und Entwendung	25 DM	23 DM
Kasko-Voll-Versicherung	mit 500 DM Selbstbeteiligung	110 DM	91 DM
	mit 300 DM Selbstbeteiligung	147 DM	123 DM
	mit 100 DM Selbstbeteiligung	245 DM	196 DM
	ohne Selbstbeteiligung	367 DM	294 DM

Die **rot** wiedergegebenen Zahlen stellen die gesetzlich festgelegten Kosten dar; alle übrigen Angaben beziehen sich auf freiwillige Zusatzversicherungen.

Abb. 38

Kfz wurde schon bald wieder zur größten Sparte der Eisen und Stahl. Die Zahl der zugelassenen PKW stieg in den 1950er-Jahren stark an. 1950 gab es 518.000 Autos in Deutschland, am Ende des Jahrzehnts waren es bereits 3,5 Millionen. Der Haftpflichtverband und viele andere Versicherer wuchsen im Gleichschritt mit – und natürlich auch die deutschen Rückversicherer. Von 1950 bis 1960 stiegen die Beitragseinnahmen der Eisen und Stahl von 9,4 Mio. DM auf 59,8 Mio. DM. Das Beitragsvolumen aus Kfz erhöhte

Gulbrød

VERSICHERUNGSKOSTEN
Die Versicherung des Personenwagens Gulbrød-Superior kostet:

HAFTPFLICHT-VERSICHERUNG	Gesetzliche Mindestversicherungssummen	120,- DM jährlich
	Erhöhte Versicherungssummen 250000 DM Personenschäden 25000 DM Sachschäden	zusätzlich 12,- DM
KASKO-TEIL-VERSICHERUNG	gegen Brand und Entwendung	35,- DM jährlich
KASKO-VOLL-VERSICHERUNG	mit 500 DM Selbstbeteiligung	147,- DM
	mit 300 DM Selbstbeteiligung	196,- DM
	mit 100 DM Selbstbeteiligung	319,- DM
	ohne Selbstbeteiligung	490,- DM jährlich

Versicherungsschutz für die
Kleinwagen der 1950er-Jahre:
Gerling-Werbung von 1952

Abb. 40

Deutsche Boomjahre

Neben der Bauwirtschaft wurde die Autoproduktion nach 1948 zum wichtigsten Motor des Wirtschaftswunders. Das Auto prägte das Leben wie niemals zuvor.

Eingebunden in die westeuropäische Staatengemeinschaft und beflügelt von großzügiger finanzieller Unterstützung der Amerikaner durch den Marshallplan, begann der beispiellose wirtschaftliche Wiederaufstieg Westdeutschlands. Neben der Bauwirtschaft wurde die Autoproduktion im Laufe der Zeit zum wichtigsten Motor des Wirtschaftswunders.

In den ersten Nachkriegsjahren dienten meist Fahrrad, Bus und Bahn als Verkehrsmittel. Die wenigen vorhandenen Autos stammten größtenteils aus der Vorkriegszeit. Die Motorisierung breiter Massen begann meist mit der Anschaffung eines Motorrads der Marken DKW, NSU, Zündapp oder BMW. Zum frühen Kultfahrzeug avancierte der Vespa-Roller aus Italien.



Mobil, auch wenn man sich kein Auto leisten konnte: Motorroller, München 1955
Abb. 41



Schon damals gab es Stau: Deutsche Autobahnscene 1959
Abb. 42

Nach der Währungsreform 1948 stieg zunächst der Lastkraftwagenverkehr an. 1950 rollten 358.000 Lastwagen über deutsche Straßen, 1957 waren es fast 600.000. 1957 überstieg die Zahl der zugelassenen Pkws erstmals die der Motorräder: 2,3 Millionen Krafträder standen 2,4 Millionen Autos gegenüber. Kleinautos wie der Messerschmitt-Kabinenroller und das Goggomobil schafften Mobilität auch mit geringen Finanzmitteln. Zu den populärsten Kleinwagen gehörte die dreirädrige BMW Isetta 300, der verbesserte Nachbau eines Kabinenrollers der Mailänder Iso-Werke.



VW Käfer auf Traumreise in Italien
Abb. 43

Der große Traum des kleinen Mannes war aber der Volkswagen. Seine 24,5 PS ermöglichten 1950 eine Höchstgeschwindigkeit von 105 Kilometern pro Stunde. Dank kräftiger Einkommenssteigerungen wurde der Käfer in den 1950er-Jahren für Millionen erschwinglich und zum Symbol des Wirtschaftswunders.

Auf den vielen neuen Straßen und durch die autogerecht wiederaufgebauten Städte rollte eine große Vielfalt von Autotypen – von den oftmals skurrilen Kleinwagen bis zu chromverzierten Luxuskarossen wie dem Opel Kapitän. Und mit ihren neuen Autos zog es die Menschen im Urlaub in den Süden: Italien wurde zum Traumziel vieler Deutscher, die erstmals überhaupt eine Reise ins Ausland unternehmen konnten.

Westdeutschland stand jedoch mit rund 4 Millionen Fahrzeugen im Jahr 1960 erst am Beginn eines Autobooms. Die Nachteile der zunehmenden Motorisierung – Staus, steigende Unfallzahlen, Lärm und Abgasbelastungen – waren damals bereits deutlich spürbar.

Führungskontinuität – und ein Blick auf den Betriebsalltag

Die Geschichte der Eisen und Stahl war seit der Gründung von einer großen Führungskontinuität geprägt. Und in den 1950er-Jahren waren Betriebsausflüge bereits ein fester Bestandteil des Unternehmensalltags.



Auf Betriebsausflug mit dem Bus in den 1950er-Jahren
Abb. 44

Die Geschichte der Eisen und Stahl war seit der Gründung von einer großen Führungskontinuität geprägt. Von 1923 bis 1956 gab es nur zwei Vorstandsvorsitzende: Dr. Robert Gerling und Kurt Wicke. Wicke, schon im 72. Lebensjahr, gab sein Amt nach 22 Jahren an der Spitze 1956 auf. Sein Nachfolger wurde Klaus Frentzel, der wie sein Vorgänger im Hauptberuf ebenfalls Vorstandsmitglied des Haftpflichtverbandes in Hannover war.

Die Eisen und Stahl Rück hatte ihren Sitz unverändert in Düsseldorf in der Graf-Adolf-Straße, wo auch die Niederlassung des Haftpflichtverbandes ansässig war. Wenig ist aus dem Unternehmensalltag dieser Zeit überliefert – mit einer Ausnahme: Im Oktober 1958 machte die Geschäftsstelle des Haftpflichtverbandes „in Gemeinschaft mit Eisen und Stahl“ ihren jährlichen Betriebsausflug. Über diesen Ausflug erstattete der Niederlassungsleiter dem Vorstandsvorsitzenden des Haftpflichtverbandes, Hans Deckelmann, wenige Tage später einen detaillierten Bericht:

„Seit Jahren pflege ich den Betriebsausflug so zu gestalten, dass er mit der Besichtigung eines Mitgliedsbetriebes und einer Kulturstätte verbunden wird. Der diesjährige Betriebsausflug stand unter dem Leitwort ‚Niederrhein‘.“

Nach der Besichtigung von immerhin drei Kirchen, der Ausgrabungsstätte beim antiken Römerlager Xanten und einer zweistündigen Führung durch die Schuhproduktion der Hoffmann-Werke („Elefantenschuh“) ging der Ausflug mit einem Abendessen im Düsseldorfer Ruderverein zu Ende:

„Für jeden Teilnehmer standen zwei Schoppen Bowle zur Verfügung, nachdem es zum Abendessen (Kassler mit Sauerkraut und Kartoffeln) Bier gegeben hatte. Assessor Böttcher fehlte unentschuldig. Die Gesamtkosten des Betriebsausflugs betragen für jeden Teilnehmer DM 18,77.“



Xanten: Ziel des Betriebsausflugs 1958
Abb. 45

Aufbruch in der Kfz-Versicherung

Anfang der 1960er-Jahre gab es in der Autoversicherung, mit weitem Abstand die größte Sparte der Eisen und Stahl Rück, eine einschneidende Veränderung: Der Einheitstarif wurde abgeschafft, und die Erfolgsgeschichte von zahlreichen kleineren Autoversicherern nahm ihren Anfang.

Zum 1. Januar 1962 wurde in Deutschland der Kfz-Einheitstarif abgeschafft. 1933 war auf Druck der NS-Regierung ein einheitlicher Tarif für die Kfz-Versicherung eingeführt worden, der mit leichten Änderungen immer noch galt. Das hieß: Die Prämien waren marktweit gleich; es gab keinen Wettbewerb um den Preis. Die individuellen Kosten eines Versicherers spielten in der Konkurrenz zum Markt keine Rolle.

der Eisen und Stahl wenig verändert. Wie seit der Gründung vereinbart wurde der überwiegende Teil des Geschäfts an Gerling weitergegeben. Die festgelegte Mindestabgabequote lag bei 70 Prozent. Und im Wesentlichen wurde die Rückversicherung organisatorisch vom Gerling-Konzern abgewickelt. Jede kleine Veränderung der Abgabenquote war problematisch und Gegenstand langwieriger Diskussionen zwischen dem Haftpflichtverband und Gerling.



Ein deutsches Sekretariat in den 1950er-Jahren

Abb. 46



Hans Gerling mit Udo Schubach

Abb. 47

Mit der Freigabe der Tarife konnten die Autoversicherer nun ihre Prämien selbst kalkulieren. In der wichtigsten Sparte der deutschen Kompositversicherung gab es damit erstmals seit Jahrzehnten wieder echten Wettbewerb. Bei Versicherern mit niedrigen Kosten wirkte das wie ein Startsignal für Wachstum, denn sie konnten jetzt gegenüber der teureren Konkurrenz bei den Kunden mit günstigeren Prämien punkten. 1962 war damit das Fundament für den Siegeszug einiger Versicherer in der Autoversicherung gelegt, der bis heute anhält. Auf die weitere Geschichte der Eisen und Stahl sollte sich die Freigabe des Kfz-Tarifs entscheidend auswirken. Bis in die 1960er-Jahre hinein hatte sich am Geschäftsmodell

Die Eisen und Stahl in Düsseldorf war damals ein Kleinunternehmen, das an den großen Haftpflichtverband in Hannover und an den noch größeren Gerling-Konzern in Köln angeschlossen war. Es beschäftigte nur vier Mitarbeiter, die verteilt auf drei Räume im Dachgeschoss des Gebäudes in der Graf-Adolf-Straße saßen. Der Vorstandsvorsitzende Klaus Frentzel, Vorstandsmitglied des Haftpflichtverbands in Hannover, war nur wenige Tage im Monat vor Ort in Düsseldorf. Udo Schubach, seit 1960 für das Unternehmen tätig und in späteren Jahren Vorstandsmitglied der Eisen und Stahl, erinnert sich an die Arbeitsabläufe in jener Zeit: Angebote an die Kunden und auch die sonstige Korrespondenz wurden meistens bei Gerling erstellt und auf Gerling-Briefpapier von Köln nach Düsseldorf gesandt. Dort wurden sie dann noch einmal neu auf Eisen-und-Stahl-Briefpapier abgetippt und an die Kunden verschickt.



Abb. 50



Kennziffer	PERSONENWAGEN (außer Mietwagen, Droschken und Omnibussen)	Hilfsschlüsselsummen in DM				Fahrer- selbst- versicherung				Fahrzeug-Vollversicherung				
		Personenwagenschlüssel 20 000	Sachschlüssel 10 000	Veranlagungsschlüssel 4 000	50 000	25 000	10 000	mit 500,-	mit 300,-	mit 100,-	ohne Selbstbeteiligung			
11	dreiwöchige	1	2	3	5	6	7	9	10					
		80	77	70	25	74	98	172	294					
		bis 10 PS	80	77	70	25	110	147	245	367				
		11-15 PS	103	99	90	30	128	172	294	441				
		16-19 PS	130	132	120	35	147	195	319	490				
12	vierwöchige	21-23 PS	183	176	160	35	147	196	319	490				
		24-28 PS				40	165	221	368	539				
		29-30 PS				42	184	245	392	568				
		31-34 PS	230	220	200	45	194	257	404	613				
		35-37 PS	276	264	240	48	201	270	417	637				
		38-40 PS	299	286	260	50	210	282	441	662				
		41-45 PS	299	286	260	55	221	294	446	686				
		46-55 PS	334	319	290	60	231	306	459	711				
		56-60 PS				70	275	368	539	760				
		61-75 PS				75	305	404	576	899				
76-90 PS				80	331	441	613	958						
13	Anmerkung: Bei kombinierter Verwendung Grundregel 7 Abs. 2 beachten	91-115 PS	391	374	340	100	404	539	782	958				
		116-120 PS				120	459	613	882	1225				
		116-120 PS				120	459	613	882	1225				
14	Elektro-Personenwagen, dreiwöchig		16	44	40	10	—	—	74	110				
			92	88	80	30	128	172	294	441				
15	Elektro-Personenwagen, vierwöchig													

Einer für alle: Vorgaben für den Kfz-Einheitstarif, 1952

Abb. 48, Abb. 49

Der Boom geht weiter

In der Bundesrepublik Deutschland ging das Wirtschaftswunder weiter. Anfang der 1960er-Jahre wurden verstärkt „Gastarbeiter“ aus südeuropäischen Ländern angeworben, um dem Mangel an Arbeitskräften in einer wachsenden Wirtschaft mit Vollbeschäftigung zu begegnen. Auch aus der DDR flohen immer mehr Menschen in den Westen. Der Bau der Mauer ab August 1961 besiegelte dann die endgültige Trennung der beiden deutschen Staaten

Begrüßung von
„Gastarbeitern“,
1960er-Jahre

Abb. 51



Die deutsche Teilung
wird zementiert: Bau
der Berliner Mauer,
1961

Abb. 52

1966

MAGIS

BOSCH-AUTO GUTE FAHRT

Café am Kneipcke

Epoche der Weichenstellungen

1966

Neue Aktionärsstruktur: Fundament für den Aufstieg

1966 kam es zu einer entscheidenden Veränderung in der Aktionärsstruktur der Eisen und Stahl, die ihre Geschichte bis heute geprägt hat: Gerling zog sich aus dem Unternehmen zurück. Den frei gewordenen Anteil des Gerling-Konzerns verteilte man an acht Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, die damit zu Aktionären der Eisen und Stahl wurden.

Seit der Gründung im Jahr 1923 hatte der Gerling-Konzern das Geschäft der Eisen und Stahl dominiert. Nun zog er sich aus dem Unternehmen zurück. Gerling brauchte Kapital, um Verluste im US-Geschäft auszugleichen. Daher verkaufte der Gerling-Konzern seinen Anteil von 37 Prozent an den Haftpflichtverband. Nach 43 Jahren war damit die Ära Gerling bei der Eisen und Stahl beendet.

Mit dem Rückzug Gerlings wurde der Weg frei für eine Neuaufstellung der Gesellschaft, die längst nicht mehr allein auf das Geschäft der Muttergesellschaft fixiert war, sondern auch die Beziehungen zu anderen Versicherern in den letzten Jahren stetig ausgebaut hatte.

Bei der Neustrukturierung des Aktionärskreises kam der Haftpflichtverband unter dem damaligen Vorstandsvorsitzenden Hans Deckelmann auf eine Idee, die sich im Nachhinein als geniale Erfolgsformel für den zukünftigen Aufstieg des Unternehmens herausstellen sollte. Den frei gewordenen Anteil des Gerling-Konzerns verteilte man an acht Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, die damit zu Aktionären der Eisen und Stahl wurden:

- Concordia Feuer Versicherungs-Gesellschaft a.G., Hannover
- Feuerschadenverband V.a.G., Bochum
- Gothaer Versicherungsbank V.V.a.G, Köln
- Haftpflicht-Unterstützungs-Kasse kraftfahrender Beamter Deutschlands auf Gegenseitigkeit, Coburg
- Karlsruher Versicherungsverein a. G, Karlsruhe
- KRAVAG Versicherungsverband des deutschen Kraftverkehrs V.a.G, Hamburg
- Landwirtschaftlicher Haftpflichtversicherungsverein für Schleswig-Holstein, Itzehoe
- Landwirtschaftlicher Versicherungsverein a.G., Münster

Mit dieser Erweiterung des Aktionärskreises sicherte sich die Eisen und Stahl die Basis für ihren künftigen Erfolg. Das Aktionärsgeschäft ist – mittlerweile in veränderter Zusammensetzung – bis heute das Fundament für die Spitzenposition des Unternehmens im deutschen Markt. Denn man schuf damit die Bindung zu genau den Unternehmen, die in der Autoversicherung von der Aufhebung des Einheitstarifs im Jahr 1962 besonders profitierten. Das waren nämlich vor allem die meist kostengünstig arbeitenden Versicherungsvereine, die in der Wachstumssparte Kfz über die nächsten Jahrzehnte immer größere Marktanteile eroberten. Die Eisen und Stahl hatte 1966 mit der Erweiterung des Aktionärskreises auf die zukünftigstrichtigsten Versicherer im deutschen Markt gesetzt – eine Strategie, die bis heute reiche Früchte trägt.



Der erste Geschäftsbericht der Eisen und Stahl aus Hannover

Abb. 54



Rauchende Schornsteine: das Ruhrgebiet in den 1960er-Jahren

Abb. 55

Der Wachstumstreiber klassische Industrie

Das deutsche Wirtschaftswachstum ruhte weiter auf der klassischen Industrie: Stahl und Kohle blieben die Fundamente des Wohlstands. Das Ruhrgebiet war bis Mitte der 1960er-Jahre Zentrum und Motor der Wirtschaft. An die Umwelt dachte damals noch niemand.

1966 – 1970

Zwei Rückversicherer unter einem neuen Dach

1966 wurde die „Aktiengesellschaft für Transport und Rückversicherung“ (ATR) gegründet – die spätere Hannover Rück und lange Jahre die Schwestergesellschaft der Eisen und Stahl.

1966 war auch in anderer Hinsicht ein wichtiges Jahr für die Zukunft der Eisen und Stahl: Am 6. Juni 1966 wurde die „Aktiengesellschaft für Transport und Rückversicherung“ (ATR) gegründet – die spätere Hannover Rück. Diese neue, zunächst in Bochum ansässige Gesellschaft sollte die Rückversicherung für den „Feuerschadenverband rheinisch-westfälischer Zechen V.a.G“ (FSV) organisieren. Neben dem Haftpflichtverband war der Feuerschadenverband seit seiner Gründung im Jahr 1920 eine weitere Selbsthilfeeinrichtung der deutschen Industrie, um ihre Versicherungsrisiken zu übernehmen. Er versicherte zunächst die Bergwerke, aber mittlerweile auch die chemische Industrie in der damaligen Herzkammer der deutschen Wirtschaft, dem Ruhrgebiet.

Mit dem Haftpflichtverband und dem Feuerschadenverband gab es damals zwei wachstumsstarke Gesellschaften, die der deutschen Industrie gehörten und ihren Versicherungsbedarf deckten. Und die beiden Versicherungsvereine verfügten jeder über eine eigene Rückversicherungs-Aktiengesellschaft, um den gewachsenen Bedarf nach Rückversicherung zu decken.

Logo des Haftpflichtverbands der deutschen Industrie, 1967

Abb. 56



Zwischen Haftpflichtverband und Feuerschadenverband bestanden enge Beziehungen. So waren die Zechen, die den Feuerschadenverband gegründet hatten, gleichzeitig auch Mitglieder des Haftpflichtverbandes und deckten dort ihre Haftpflichtrisiken ein. Das Verhältnis der beiden Unternehmen war kooperativ. Als der Feuerschadenverband die Kraftfahrtversicherung aufgenommen hatte, übernahm der Haftpflichtverband eine Beteiligung an dem Geschäft. Es war daher folgerichtig, dass sich der Haftpflichtverband auch mit 13 Prozent an der neu gegründeten ATR beteiligte.

Eine Option für den Feuerschadenverband wäre damals gewesen, statt der Gründung eines eigenen Rückversicherers auf die Eisen und Stahl zurückzugreifen. Aber der Feuerschadenverband fürchtete, dadurch in eine zu große Abhängigkeit vom Haftpflichtverband zu geraten. Trotz aller freundschaftlichen Verbindungen gab es doch immer auch eine gewisse Konkurrenz zwischen den beiden Versicherungsunternehmen der deutschen Industrie. Mit dem raschen Ausbau des Privat- und Belegschaftsgeschäftes seit den 1950er-Jahren nahm diese Konkurrenz zu: Beide Gesellschaften boten nun Kfz-Versicherungen an. Schon 1966 gab es Überlegungen, ob nicht zukünftig die beiden Unternehmen zusammengehen sollten.

Zu dieser Fusion kam es dann wenige Jahre später: Der Haftpflichtverband und der Feuerschadenverband schlossen sich mit Wirkung zum 1. Januar 1970 zum „Haftpflichtverband der deutschen Industrie und Feuerschadenverband V.a.G.“ zusammen. Erst einige Jahre nach der Fusion – 1976 – wurde der Name auf „Haftpflichtverband der deutschen Industrie“ – mit der bis heute einprägsamen Abkürzung „HDI“ – reduziert.

Das Geschäft der beiden Vereine ergänzte sich gut: Der Haftpflichtverband hatte 1969 ein Prämienaufkommen von 159 Mio. DM, davon 95 Mio. DM aus Kfz-Haftpflicht und 23 Mio. DM aus der Allgemeinen Haftpflicht. Der Feuerschadenverband kam auf Beitragseinnahmen in Höhe von 47 Mio. DM; etwa 30 Mio. DM entfielen auf die Feuerversicherung, knapp 8 Mio. DM auf Kfz.

Die beiden Rückversicherer wurden damals nicht fusioniert. Das lag vor allem an den unterschiedlichen Beteiligungsverhältnissen: Mit dem neuen Aktionärskreis von acht Gegenseitigkeitsvereinen, die zusammen auf einen Anteil von 37 Prozent kamen und gleichzeitig vor allem in Kfz große Zedenten waren, hatte man eine Erfolgsformel gefunden, die man nicht durch eine Verärgerung der Aktionäre gefährden wollte. Die ATR blieb daher zunächst eher eine reine Zweckgesellschaft, die im Wesentlichen für die Weitergabe des Feuergeschäfts des Haftpflicht- und Feuerschadenverbands in den Markt zuständig war.

"Die Welt" Nr. 176 vom 1.8.1966



Zeitungsbericht über die Gründung der Schwestergesellschaft ATR, 1966

Abb. 57

Deutschland zwischen Autoboom und Studentenunruhen

In den 1960er-Jahren wuchs die Zahl der Autos weiter stark an. Immer mehr Menschen konnten sich nun einen eigenen Wagen leisten. Der VW Käfer blieb weiter mit großem Abstand das meistverkaufte Auto. Opel und Ford bauten die Modelle für den deutschen Mittelstand, Mercedes und Porsche blieben für die Mehrheit der Deutschen unerreichbare Traumwagen.

Ab Mitte des Jahrzehnts wurde die gesamte westliche Welt von einer großen Protestbewegung erfasst. Auch in der Bundesrepublik markierte das Jahr 1968 den Höhepunkt der Studentenunruhen. Demonstrationen etwa gegen den Vietnamkrieg brachten Zehntausende junge Deutsche auf die Straße. Immer mehr junge Menschen wandten sich von traditionellen Lebensformen ab. Die Hippies und ihre Musik wurden zum Ausdruck eines neuen Lebensgefühls.



Autoboom und billiges Benzin: Tankstelle in Bochum, Anfang der 1970er-Jahre

Abb. 58



Mercedes: Werbung für einen Autotraum

Abb. 59



Protest als Lebensgefühl: Hippies, 1968

Abb. 60



Eine Demonstration gegen den Vietnamkrieg, 1968

Abb. 61

Eine langsame Annäherung

Nach der Fusion von Haftpflicht- und Feuerschadenverband gab es zwei selbstständige Rückversicherer unter einem Dach, die nebeneinander operierten. Das war in den Fusionsvereinbarungen ausdrücklich so festgelegt worden. Dieses besondere Konstrukt sollte das Geschäft in den nächsten Jahrzehnten über einen lang andauernden Prozess des Zusammenwachsens prägen.

Die Eisen und Stahl hatte ihren Sitz ebenfalls im Jahr 1966 offiziell von Düsseldorf nach Hannover in die Hohenzollernstraße 26 verlegt. De facto war die Verwaltung aber schon 1962 nach Hannover umgezogen. Dort arbeiteten insgesamt zehn Angestellte in einer zum Büro umgebauten Wohnung mit fünf Zimmern, wie sich Rosemarie Mertes erinnert, seit 1968 als Sekretärin bei der Eisen und Stahl tätig. Ein Zimmer war für den Vorstandsvorsitzenden reserviert, der es allerdings so gut wie nie nutzte und das Unternehmen von seinem Vorstandsbüro beim Haftpflichtverband aus führte.

Unternehmenssitz
Hannover: Fünf Zimmer
in der Hohenzollernstraße 26
Abb. 64



Claus Bingemer, Vorstandsvorsitzender der ATR (später Hannover Rück)

Abb. 62



Heinz Brenzel, Vorstandsvorsitzender der Eisen und Stahl

Abb. 63

Schließlich musste hier materiell eine Fusion vollzogen werden – aber unter Beibehaltung der rechtlichen Autonomie beider Gesellschaften mit einem teilweise unterschiedlichen Aktionärskreis. „Die Angelegenheit war vielschichtig und komplex. Geduld und Behutsamkeit waren angesagt“, erinnerte sich Bingemer.

Die Aktionäre der Eisen und Stahl waren wichtige Zedenten; gleichzeitig konkurrierten sie und der Haftpflichtverband aber im Erstversicherungsmarkt vor allem in der Kraftfahrtversicherung heftig miteinander. 1973 wurde eine „Verwaltungsgemeinschaft“ beider Gesellschaften etabliert.

Zunächst hatten die Gesellschaften getrennte Vorstände und Geschäftsaktivitäten. An der Spitze der Eisen und Stahl stand von 1962 bis 1967 Heinz Brenzel, wie seine beiden Vorgänger Vorstandsmitglied des Haftpflichtverbandes. Auf ihn folgte von 1967 bis 1972 Klaus Frentzel, der schon einmal von 1956 bis 1962 das Unternehmen geführt hatte. Die ATR wurde von Claus Bingemer geleitet, der als einer der ersten Mitarbeiter 1966 zu dem neu gegründeten Unternehmen gestoßen war.

Die Eisen und Stahl hatte mit der ATR nun nach 47 Jahren im Markt eine Schwestergesellschaft. Und die Vorstände beider Rückversicherungsgesellschaften mussten jetzt eine Strategie entwickeln, die einerseits die unterschiedlichen autonomen Geschäftsziele vorgab, andererseits aber auch Synergien zu heben hatte. Das war kein einfacher Prozess. „Die Ziele konnten nur langfristig und mühsam umgesetzt werden“, wie der ATR-Vorstandsvorsitzende Bingemer im Rückblick formulierte.



Das erste Mal mit neuem Logo und mit E+S: Geschäftsbericht der Eisen und Stahl 1975

Abb. 65

1970 – 1976

1972 war Bingemer Sprecher des Vorstands bei beiden Gesellschaften geworden. Erstmals wurde die Eisen und Stahl damit nicht mehr von einem Vorstand des Haftpflichtverbands quasi im Nebenberuf geführt. Und die Schwestergesellschaften standen nun unter einheitlicher Führung – allerdings nur an der Spitze. Die übrigen Vorstände agierten zunächst separat und waren nur für das Geschäft „ihrer“ Gesellschaft zuständig. Im Jahr 1976 wurde die ATR in Hannover Rück umbenannt und begann unter diesem Namen später ihren Aufstieg in die Spitzengruppe der internationalen Rückversicherer.



Aus ATR wird 1976 Hannover Rück
Abb. 66

1973

Erste Krisenerfahrungen

In den 1970er-Jahren geriet die deutsche Wirtschaft erstmals nach dem Krieg in eine ernste Krise. Es begann eine Zeit der Unsicherheit mit hohen Inflationsraten und Massenstreiks. Drastisch reduzierte Öllieferungen der arabischen Staaten

führten 1973 zur Ölkrise. Mit „autofreien Sonntagen“ sollte in Deutschland auf Anordnung der Bundesregierung Benzin eingespart werden. Die Zeiten des unbeschwertem Wachstums waren vorbei.



Leere Autobahnen an autofreien Sonntagen in der Ölkrise 1973
Abb. 67

1977 – 1984

Im gemeinsamen Haus

Eisen und Stahl und Hannover Rück zogen 1977 unter das Dach des HDI. Und 1984 begann die Ära im gemeinsamen Haus – dem Neubau an der Karl-Wiechert-Allee.



Bautafel 1982
Abb. 68



Grundsteinlegung, 28. Mai 1982, Vorstandsmitglied Walter-Heinz Kirchner
Abb. 69



Der Einzug, April 1984
Abb. 70

Der HDI hatte am Riethorst seine neue Hauptverwaltung gebaut; die beiden Rückversicherer arbeiteten nun im selben Gebäude mit der Konzernmutter. Allerdings war die räumliche Nähe nicht unproblematisch: Man saß jetzt zusammen im Gebäude des HDI, der ein ernst zu nehmender Mitbewerber der deutschen Zedenten von Eisen und Stahl und Hannover Rück war.

Das starke Wachstum der Eisen und Stahl hielt an. Von 1974 bis 1984 erhöhten sich die Beitragseinnahmen von 188,2 Mio. DM auf 502,0 Mio. DM. Auch der HDI wuchs in dieser Zeit kräftig und brauchte in seiner Hauptverwaltung am Riethorst entsprechend mehr Platz für eigene Mitarbeiter. Einige Abteilungen von Eisen und Stahl und Hannover Rück mussten da-

her zwischenzeitlich in anderen Bürogebäuden in Hannover untergebracht werden. So wurde 1981 die komplette erste Großraumentage bei der seinerzeitigen Magdeburger Versicherung (heute Gebäude Swiss Life Select) angemietet. Untergebracht war dort das gesamte Rechnungswesen der beiden Gesellschaften sowie der Vorstand Walter-Heinz Kirchner, der unter anderem für das Rechnungswesen und die IT zuständig war. Für die Mitarbeiter gab es eine um 15 Minuten verlängerte Mittagspause, um die Zeit für den Weg zur Kantine des HDI auszugleichen.



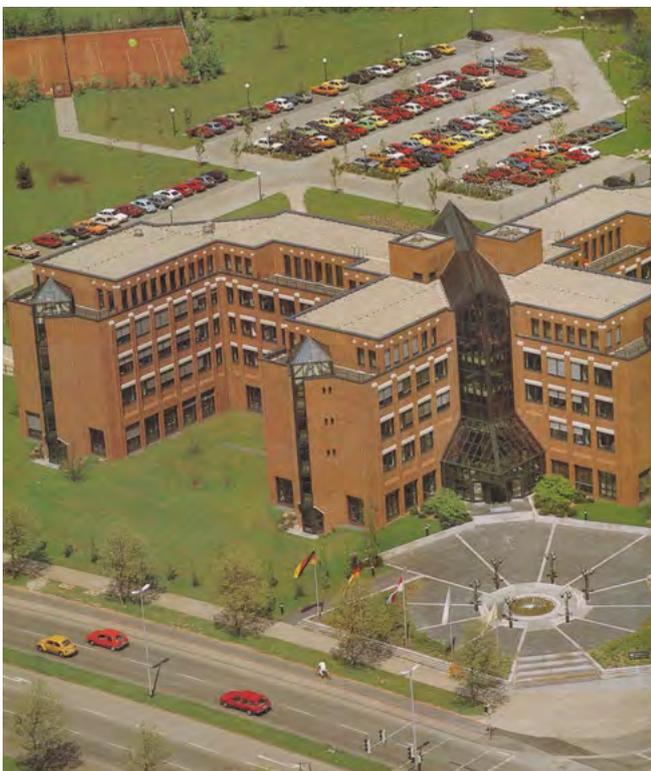
Bauzeichnung der neuen Hauptverwaltung des HDI, Riethorst 2
Abb. 71



Neubau Casino, 1984
Abb. 72

Wie sehr beide Rückversicherer zu diesem Zeitpunkt noch getrennt agierten, zeigt ein Blick auf die Organisation der Arbeit in dem Ausweichquartier. Das Großraumbüro war durch einen breiten Mittelgang getrennt: Auf der einen Seite saßen die Mitarbeiter der Eisen und Stahl, auf der anderen Seite die Mitarbeiter der Hannover Rück. „Es war damals nicht gern gesehen, wenn man sich mit den Kollegen von der anderen Seite austauschte“, erinnerte sich Wilfried Haugwitz, seit 1981 bei der Eisen und Stahl.

Der Vorstand entschied sich angesichts der Raumknappheit zum Bau eines eigenen neuen Verwaltungsgebäudes. Geplant wurde ein Bürogebäude an der Karl-Wiechert-Allee für eine Anzahl von 400 Mitarbeitern. Diese waren zu diesem Zeitpunkt allerdings noch nicht vorhanden. Man wollte also „auf Zuwachs“ bauen. Als die Pläne dann endgültig verabschiedet werden sollten, vertrat der Aufsichtsrat die für den Vorstand überraschende Meinung, das Gebäude sei zu groß. Ein Argument: Man müsse sich davor schützen, dass Vagabunden sich in leer stehenden Teilen des neuen Gebäudes einnisten. Daher bat man die beauftragten Architekten (Bahlo, Köhnke, Stosberg/BKS) um einen neuen Entwurf für nur noch 250 Mitarbeiter. Die Architekten konzipierten ein völlig neues Bürogebäude, das dann genehmigt wurde. Der Einzug in das neue Verwaltungsgebäude wurde am 7. April 1984 von der Belegschaft und deren Familien mit einer großen Einzugsparty gefeiert.



Luftbild 1986

Abb. 73

Im neuen Gebäude ergab sich auch allmählich eine räumliche Annäherung der Mitarbeiter von Eisen und Stahl und Hannover Rück. So waren auf den längeren Fluren verschiedene Bereiche der beiden Unternehmen direkt benachbart. Schon beim Einzug war klar, dass die Auslastung des neuen Gebäudes fast 100 Prozent betrug. Sofort wurde ein zweiter Bauabschnitt in Auftrag gegeben, der dann 1988 bezogen werden konnte. Weil die beiden Rückversicherer so stark wuchsen, wurden vier weitere Bürogebäude in der Nachbarschaft angekauft oder gemietet und schließlich 1995 ein dritter Bauabschnitt fertiggestellt.



Abriss des Parkdecks, 1994

Abb. 74

Den Anbauten fielen die Tennisplätze zum Opfer, die 1984 die große Attraktion des Neubaus gewesen waren. Hier konnten alle Mitarbeiter kostenlos spielen – allerdings möglichst außerhalb der Kernarbeitszeit, wie der Vorstand hervorhob.

Der Vorstand sorgte sich auch sonst um den korrekten Auftritt der Beschäftigten. Wenn sie beruflich viel reisen mussten, konnten sie sich die Kosten für den Kauf eines neuen Koffers von der Personalabteilung erstatten lassen. Damit sollte sichergestellt werden, dass alle Mitarbeiter der E+S Rück mit vorzeigbarem Gepäck reisten.



Neubau mit Tennisplatz, 1984

Abb. 75

Schwere Lasten durch Naturkatastrophen

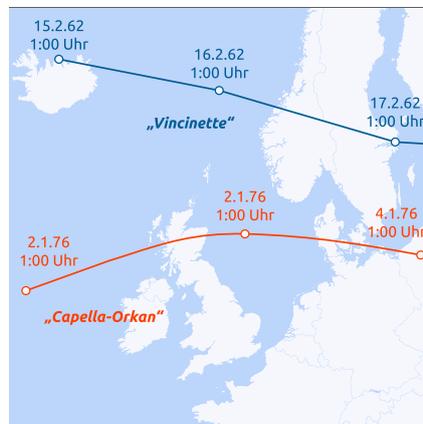
Große Naturkatastrophen suchten Deutschland auch in früheren Jahrzehnten heim – oft mit verheerenden Folgen. Die große Hamburger Sturmflut im Februar 1962 kostete 315 Menschen in der Hansestadt das Leben und war damit die opferreichste Naturkatastrophe in Deutschland.

Der Orkan Capella zog am 3. Januar 1976 über Mitteleuropa hinweg und gehörte zu den stärksten Orkanen des 20. Jahr-

hunderts. Er brachte den höchsten bis heute gemessenen Hochwasserstand in Norddeutschland. Der Hagelsturm von München (12. Juli 1984) verursachte den bis dahin größten Schaden für die deutsche Versicherungswirtschaft überhaupt. Er belastete mit insgesamt 1,5 Mrd. DM vor allem die Bilanzen der Autoversicherer.



Hamburger Sturmflut, 1962
Abb. 76



Sturm Capella, 1976
Abb. 77



Münchener Hagel, 1984
Abb. 78



Der Standard-PC: IBM PC XT

Abb. 79

Büroalltag in den 1980er-Jahren – Beginn des PC-Zeitalters

Der Weg ins Zeitalter der Digitalisierung war lang – auch bei der Eisen und Stahl. Anfang der 1980er-Jahre sah der Arbeitsalltag vollkommen anders aus als heute.

Herbert K. Haas, damals Assistent von Vorstand Udo Schubach, erinnert sich an seinen ersten Arbeitstag im Unternehmen am 1. August 1982:

„In einem kleinen Raum standen zwei zusammengeschobene Schreibtische. Dichter Zigarettenrauch lag in der Luft. Mein Hauptarbeitsgerät war eine Schreibmaschine, auf der alles mit drei Durchschlägen getippt wurde. Die größte technische Innovation stellte damals die IBM-Kugelkopfschreibmaschine mit Korrekturband dar – die bekamen aber nur die Vorstandssekretärinnen. Und wenn man ein Ferngespräch führen wollte, musste das von den Vorgesetzten genehmigt werden, weil es so teuer war.“

Optional CE-158 RS-232C/Parallel Interface

PC-1500A

Optional CE-159 Printer/Cassette Interface

The Powerful, Colorful, Full System-Expandable

POCKET COMPUTER
PC-1500A
With System Peripherals

Now, the powerful PC-1500A becomes even more powerful. System devices let you communicate with host computer, attach modem or coupler, or use standard printer, etc. For expanding program versatility, there are RAM modules. Add the PC-1500A's own unique features – 4-color data/graphic printout capability and more – and you have both on-the-go computing and full system power.

Expandable Memory Power		Interface Versatility
CE-159 8k Byte, RAM Module with Battery Backup		 CE-158 RS-232C/Parallel Interface
CE-161 16k Byte, Ram Module with Battery Backup		

Created for Personal Growth.
SHARP

ADVANCED SYSTEMS & COMPUTER PRODUCTS
18144 Woodinville-Snohomish Hwy., Woodinville, WA 98072
(206) 483-8855

Der Einstieg ins PC-Zeitalter: Anzeige für Sharp-PC, 1982

Abb. 80

Pro Raum gab es ein Telefon, das sich dann zwei oder drei Kollegen mittels eines Schwenkarms teilten. Telefonieren konnte man nur intern, eine Verbindung nach draußen musste man sich von der Zentrale geben lassen. Diese hatte eine freigegebene Liste der Geschäftspartner. Nicht selten wurden die Mitarbeiter vor der Verbindung nach dem Zweck des Telefonats gefragt.

In der Vertragsabteilung gab es bis 1983/84 überhaupt keine Computer-Bildschirmgeräte. Die Erfassung der Vertragsdaten erfolgte nach abgeschlossener Erneuerung per Formular, das bei der IT abgegeben wurde und dann von „Datentypistinnen“

in einen zentralen Rechner eingegeben wurde. Für die Anforderung von Listen, Statistiken und sonstigen Auswertungen aus dem Zentralrechner musste ebenfalls ein Formular ausgefüllt werden. Am nächsten Tag konnte man sich das gewünschte Ergebnis dann ausgedruckt aus dem Fach abholen. Personal Computer (PC) waren damals noch kaum verbreitet.

1982 startete dann bei der Eisen und Stahl das PC-Zeitalter. Dafür steht wie kein anderer der Name Eberhard Müller. Der Mathematiker wurde in diesem Jahr auf die Hannover Messe geschickt, wo es die ersten „echten“ Kleincomputer zu sehen gab. Müller erinnerte sich:

„Da stand es dann, mein ‚Traumgerät‘, ein Sharp PC 1500, so groß wie eine 300-Gramm-Tafel Schokolade, vollumfänglich Basic-programmierbar, mit einem Kassettenrecorder als Speichermedium und als Krönung einem vierfarbigen Plotprinter, auf dessen ‚Kassenstreifen‘ man auch so wunderbare Dinge wie den Biorhythmus ausdrucken konnte. Und das Ganze für etwa tausend Deutsche Mark – das musste ich haben! Also habe ich das Gerät mit dem Segen von Claus Bingemer bei Trend-Data bestellt, flugs einige Basic-Programme geschrieben (unter anderem Chain-Ladder-Hochrechnung zur Reserveschätzung) und mich voller Elan auf die anstehenden Aufgaben gestürzt, wie zum Beispiel eine Cashflow-Analyse zur Lloyd-Continental-Automobilquote aus Frankreich. Nur leider war mir zu diesem Zeitpunkt nicht klar, dass auf Fragen für Underwriting-Entscheidungen umgehend, spätestens aber am nächsten Tag eine Antwort erwartet wurde. So schrieb ich erst mal ein paar Basic-Programme für Cashflow-Analysen, rechnete alles sorgfältig mit diversen Annahmen durch und kam nach 14 Tagen stolz mit einer 18-seitigen Ausarbeitung mit dem Titel ‚Aspekte einer zeichnungsjahrbezogenen Cashflow-Analyse, dargestellt am Beispiel der Lloyd-Continental-Automobilquote‘.“

Bingemers amüsiert-befremdetes Gesicht sehe ich noch heute vor mir, als er sichtlich bemüht und mit deutlicher Betonung der letzten Silbe bemerkte: „Sehr schöne Arbeit, Herr Müller – aber vielleicht etwas theoretisch.“ Mein Referat MSP (Mathematik, Statistik, Personal Computer) wurde dann jedenfalls schnell auch unter einem weiteren Namen bekannt: ‚Müllers Spiel-Paradies‘“.



Computerspiele zogen mit dem Heimcomputer auch in die Freizeit ein.

Abb. 81

Die ersten „richtigen“ PCs kamen dann ab Mitte der 1980er-Jahre zum Einsatz. Es handelte sich um große, graue Kästen von IBM mit einem grünen oder bernsteinfarbenen Monitor – zunächst ein Gerät pro Abteilung. Die PCs waren reine Stand-alone-Lösungen ohne Verbindungen miteinander oder zum Zentralrechner. Standard-Software war damals das Programm Framework von Ashton Tate. Am späteren Nachmittag beliebter war aber das Spiel „Larry Laffer“: Da standen dann mehrere Kollegen um den Abteilungs-PC und verfolgten die Abenteuer von „Leisure Suit Larry“.

Mit der Zeichnungsgemeinschaft auf neuen Wegen

Es dauerte noch ein weiteres Jahrzehnt, bis der nächste Schritt zu einer echten Annäherung der beiden Rückversicherer auch unter dem gemeinsamen Dach getan wurde. 1988 bildeten Eisen und Stahl und Hannover Rück eine Zeichnungsgemeinschaft.

Die Jahre bis 1988 blieben weiter von einer gewissen Konkurrenzsituation geprägt. Zwar konzentrierte sich die Eisen und Stahl vor allem auf das deutsche Geschäft, es gab aber doch auch immer Überschneidungen. So konnte es vorkommen, dass eine Anfrage nach Deckung vom Rückversicherer in der einen Etage abschlägig beschieden wurde, aber die Kollegen in der anderen Etage das Risiko akzeptierten. Die Fachvorstände unterhalb des Vorstandsvorsitzenden Bingemer vertraten jeweils nur ihre Gesellschaft und konnten dabei auf ihre „eigenen“ Experten zurückgreifen.



Stempel der Zeichnungsgemeinschaft mit den Anteilen der beiden Rückversicherer

Abb. 82



Entree der Gäste Vorstellung der Zeichnungsgemeinschaft in Monte Carlo, 1987

Abb. 83

1988 wurde dieser Zustand mit der Bildung einer „Zeichnungsgemeinschaft“ beendet, und die beiden Gesellschaften rückten deutlich enger zusammen. Ab 1. Januar 1988 gab es erstmals ein einheitliches Underwriting der Unternehmen. Mit Ausnahme des Aktionärsengeschäfts, das weiter komplett bei der Eisen und Stahl verblieb, wurden nun jedes Risiko und jeder Vertrag von beiden Gesellschaften mit einem festgelegten Prozentsatz gezeichnet. Die Quote Hannover Rück/Eisen und Stahl Rück – per Stempel im Vertrag dokumentiert – betrug 80:20 im Auslandsgeschäft und 70:30 in Deutschland.

Dabei handelte es sich um einen bloßen Risikosplit mit einer Aufteilung der Prämien und Haftungen. Diese Anteile des Geschäfts wurden dann von den beiden Gesellschaften jeweils für sich unter separaten Poolnummern verbucht. Durch den 20-Prozent-Auslandsanteil stieg das Prämienvolumen bei der Eisen und Stahl ab 1988 spürbar an. Von 1987 auf 1988 erhöhte es sich um 13,4 Prozent auf 828,8 Mio. DM. Die Zeichnungsgemeinschaft war das wesentliche Instrument, um die damals noch bestehende Konkurrenzsituation zwischen beiden Rückversicherern zu überwinden und auch die Zuständigkeiten klar zu ordnen. Zuvor gab es zeitweise für Deutschland einen Vorstand für HUK (Dieter Pfaffensteller, Hannover

Rück) und einen für Sach (Udo Schubach, Eisen und Stahl). So wurde ein Zedent von zwei Teams unterschiedlicher Zusammensetzung betreut, was keine praktikable Lösung war.

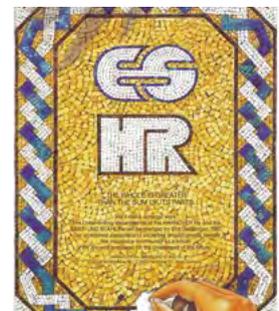
Auf dem Treffen der Rückversicherer in Monte Carlo 1987 stellte man die Zeichnungsgemeinschaft dem Markt vor. Claus Bingemer brachte das neue Konzept in einer Rede folgendermaßen auf den Punkt: „As you are aware HANNOVER RE and EISEN & STAHL are close affiliates and both are solely concerned with reinsurance. While the companies have differing focal points, they generally work in the same market. In other words, they are competitors, not only competitors under one roof, but also competitors headed by one and the same chairman of the board. I can tell you it has not always been easy for me to keep my keen and eager colleagues on the path of virtue, stopping them from snapping away the business under the very nose of their sister company. It is strange; the other company's business always seems to be more attractive!”

Als Sinnbild für das Zusammengehen wurde das Bild eines Mosaiks gewählt und in Monte Carlo präsentiert. „The Whole Is Greater Than the Sum of Its Parts“, hieß es darin. Ein wichtiges Mosaiksteinchen beim Zusammenrücken der beiden Gesellschaften bestand in der einheitlichen Besetzung der Vorstände und der leitenden Angestellten. Sie waren ab sofort jeweils für die Geschicke beider Gesellschaften verantwortlich. Diese Vereinheitlichung förderte das Gemeinschaftsgefühl erheblich, und die über Jahre bestehende Rivalität der beiden Einheiten löste sich allmählich. Der Weg zu einem einheitlichen Ganzen war mit der Zeichnungsgemeinschaft geebnet.



Claus Bingemer stellt 1987 die Zeichnungsgemeinschaft in Monte Carlo vor.

Abb. 84



Mosaik der Zeichnungsgemeinschaft aus Hannover Rück und Eisen und Stahl, 1988

Abb. 85

Sport und Spiel

Je größer die Eisen und Stahl im Laufe der Jahre wurde, umso vielfältiger entwickelte sich auch das Betriebsleben. Ab Anfang der 1980er-Jahre stießen viele neue, junge Mitarbeiter zum Team dazu, und das Interesse an Betriebssport und weiteren gemeinsamen Aktivitäten wuchs. Mit dem Umzug in die HDI-Hauptverwaltung am Riethorst 2 im Jahr 1977 und vollends mit dem Umzug in den Neubau Karl-Wiechert-Allee im Jahr 1984 blühte der Betriebssport auf, und Betriebsfeiern erfreuten sich großer Beliebtheit.



Weihnachtsfeier der Vertragsabteilungen 1981 im Partykeller von Hans Rohlf's
Abb. 86



Faschingstrubel 1983: Frau Schönfeld und Frau Mertes
Abb. 87



Fasching 1983
Abb. 88



Ein zünftiger Skat beim jährlichen Weihnachtsturnier, 1980
Abb. 89

Tischtennis, Squash und Volleyball waren dabei besonders populäre Sportarten. Zunächst wurde Tischtennis in den Kellerräumen am Riethorst 2 gespielt, später dann im Keller des Neubaus, in dem es auch entsprechende Umkleieräume für

die Betriebssportler gab. Die Begeisterung für Tischtennis war zwischenzeitlich so groß, dass bei Neueinstellungen gezielt nach Verstärkungen für das hauseigene Team gesucht wurde. Damals konnte sogar ein Spieler aus der 2. Tischtennis-Bundesliga als Mitarbeiter für die Eisen und Stahl gewonnen werden.



Das Squash-Team in den 1980er-Jahren
Abb. 90

Squash, in den 1980er-Jahren ein absoluter Trendsport, wurde von den Mitarbeitern in externen Squash-Centern gespielt. Die Betriebssportgruppe richtete regelmäßig Squash-Turniere aus – mit entsprechenden Pokaltrophäen für die Teilnehmer. Auch für Volleyball fand sich eine Gruppe von Sportenthusiasten zusammen, die ein Team aufstellten und in angemieteten Hallen trainierten.

Zum aktiven Sport kam das gemeinsame Mitfeiern der Beschäftigten bei wichtigen Fußballspielen hinzu. Zunächst im Keller, später auch im Casino fanden sich die Fans vor dem Fernseher zusammen. Dabei ging es besonders hoch her, wenn bei einer Weltmeisterschaft Spiele von südamerikanischen Mannschaften anstanden. In der Auslandsabteilung gab es Kollegen aus lateinamerikanischen Ländern, und deren Begeisterung sorgte immer für eine herausragende Stimmung.

Feste feiern

Das Unternehmen war in den 1980er- und 1990er-Jahren für viele Mitarbeiter ein wichtiger Bestandteil ihres sozialen Lebens. Dazu gehörte auch, regelmäßig Gelegenheiten zum gemeinsamen Feiern zu nutzen. So gab es schon seit 1980 die Institution des Weihnachtsskats, wo im Keller bei Bier und Zigaretten gespielt wurde. Manche Feiern fanden aber auch in privaten Räumen statt: so wie etwa 1981 im Partykeller von Hans Rohlf, damals Chef der Auslandsabteilung. Dort kam man – mit Schlips und Kragen – nach der Arbeit zur Weihnachtsfeier der Vertragsabteilungen Inland und Ausland zusammen. Die letzten Gäste machten sich weit nach Mitternacht auf dem Heimweg, wie sich Teilnehmer bis heute erinnern.

Berühmt waren die Faschingspartys, die Anfang der 1980er-Jahre im Riethorst 2 in den Räumen vor der hauseigenen Kegelbahn im Keller organisiert wurden. Vom Vorstand bis zur Sekretärin waren alle dabei – und zwar aufwendig kostümiert, wie die Bilder einer Feier von 1983 zeigen.



Gute Stimmung beim Fasching 1983: Die Herren Haas, Müller und Rohlf
Abb. 91



In der Spaßgesellschaft

In den frühen 1980er-Jahren schwappte die „Neue Deutsche Welle“ durchs Land. Eingängige Popmusik mit deutschen Texten eroberte die Charts. Zahlreiche Lieder wurden zu Partyklassikern – nicht zuletzt auch wegen der oft schrägen Texte. Die Musik traf das Lebensgefühl einer jungen Generation, die nach der Protestkultur der vorangegangenen Jahrzehnte vor allem Party machen wollte – nach dem Motto „Ich will Spaß, ich will Spaß“, wie es in dem legendären Song von Markus aus dem Jahr 1982 hieß.

Sänger Markus transportierte mit seinem Song „Ich will Spaß“ das Lebensgefühl einer Zeit

Abb. 92

Neue Partylocations

Mit dem Umzug in die Karl-Wiechert-Allee ergaben sich neue Partylocations bei der Eisen und Stahl. Und historische Wegmarken wurden mit großen Festen gefeiert.



Das Parkdeck vor der Hauptverwaltung: bis zum Abriss für den Erweiterungsbau eine beliebte Location für Betriebsfeiern

Abb. 93



Die Feier zum 25. Jubiläum der Hannover Rück.

Abb. 94

Die Betriebsporträume im Keller konnten nicht nur für Firmenfeiern genutzt werden, sondern auch für private Events. Ob Geburtstag oder Silvester: Die Ausrichter mussten nur eine Haftungserklärung unterschreiben, und dann konnten hier bis zu 100 Gäste feiern.

Für größere Betriebsfeiern (etwa als Abschluss eines Betriebsausflugs) nutzte man das Parkdeck vor dem Gebäude. Im rustikalen, aber liebevoll dekorierten Parkdeckambiente konnte sich damals die ganze Belegschaft vergnügen. Dabei gab es für die Gäste am Ende der Feier ein heutzutage unvorstellbares praktisches Problem: Niemand hatte ein Handy, um ein Taxi rufen zu können. Einzige Ausnahme: der damalige Personalchef Heiner Knappe. Somit zeigte sich auch bei dieser Gelegenheit, wie wichtig eine gute Beziehung zur Personalabteilung war. 1994 musste das Parkdeck dann dem dritten Erweiterungsbau der Hauptverwaltung weichen.



Gute Stimmung auf dem Betriebsausflug nach Hamburg

Abb. 95

Sehr beliebt waren auch die Betriebsausflüge, bei denen Bus und Bahn die Mitarbeiter ans Ziel brachten. Dabei standen etwa Worpswede, Corvey und Amsterdam auf dem Programm. Ein Höhepunkt war Mitte der 1990er-Jahre eine Fahrt nach Hamburg mit dem Besuch des Musicals „Die Buddy Holly Story.“

Zu besonderen Anlässen gab es große offizielle Feiern: So wurde das 25-jährige Bestehen der Schwestergesellschaft Hannover Rück am 6. Juni 1991 in der Niedersachsenhalle mit einem Ball unter dem Motto „Sommernachtstraum“ gefeiert. Dazu gehörte auch ein Auftritt der „Miss Eisen und Stahl Rück“ Rita Hagedorn aus der Telefonzentrale. Zu diesem Anlass gaben die „HR-Singers“ ein Lied zum Besten, in dem in satirischer Form gefragt wurde, warum sich die „Braut“ Eisen und Stahl immer noch gegen die „Ehe“ mit der Hannover Rück sträube. Auch beim gemeinsamen Feiern war also zu spüren, dass es seine Zeit brauchte, bis die damaligen Schwestergesellschaften Eisen und Stahl und Hannover Rück zusammenfanden.



Feier 75 Jahre E+S Rück: das Buffet als kulinarische Deutschlandreise

Abb. 96



Feier 75 Jahre E+S Rück: die Einladung zur Mitarbeiterparty

Abb. 97

Das 75-jährige Bestehen der Eisen und Stahl wurde 1998 mit einem Fest in den Herrenhäuser Gärten begangen. Am Vormittag gab es dazu einen offiziellen Festakt mit Ehrengästen und Grußworten. Abends waren die Mitarbeiter unter dem Motto „It's Party Time“ zu einer kulinarischen Reise durch Deutschland eingeladen. Die Gäste erwartete „ein ausgelassener Abend in anregender Atmosphäre“, wie es in der Einladung hieß.

Lichtblick im Büroalltag

So wichtig gemeinsame Aktivitäten beim Sport und bei Festen waren – in dieser Zeit ging es im offiziellen Betriebsalltag noch eher konservativ zu. Sakko und Krawatte waren der Standard-Dresscode. Ein Mitarbeiter, der es wagte, an einem Freitag in Bermudas zur Arbeit zu erscheinen, wurde gleich wieder nach Hause geschickt.

Ein Lichtblick im Büroalltag war für viele Jahre im neuen Gebäude der Auftritt von Frau Gscheid mit dem Kaffee. Zweimal

am Tag zog sie mit einem klappernden Servierwagen durch das Gebäude und brachte – von den Mitarbeitern schon sehnsüchtig erwartet – kostenlosen frischen Kaffee. Von Kaffeemaschinen und Kaffeeküchen hielt der Vorstand damals nichts, weil das die Mitarbeiter nur unnötig von der Arbeit abhalte. Für einfache Angestellte gab es auf diese Weise vormittags und nachmittags jeweils eine Tasse Kaffee, Leitende bekamen ein Kännchen.



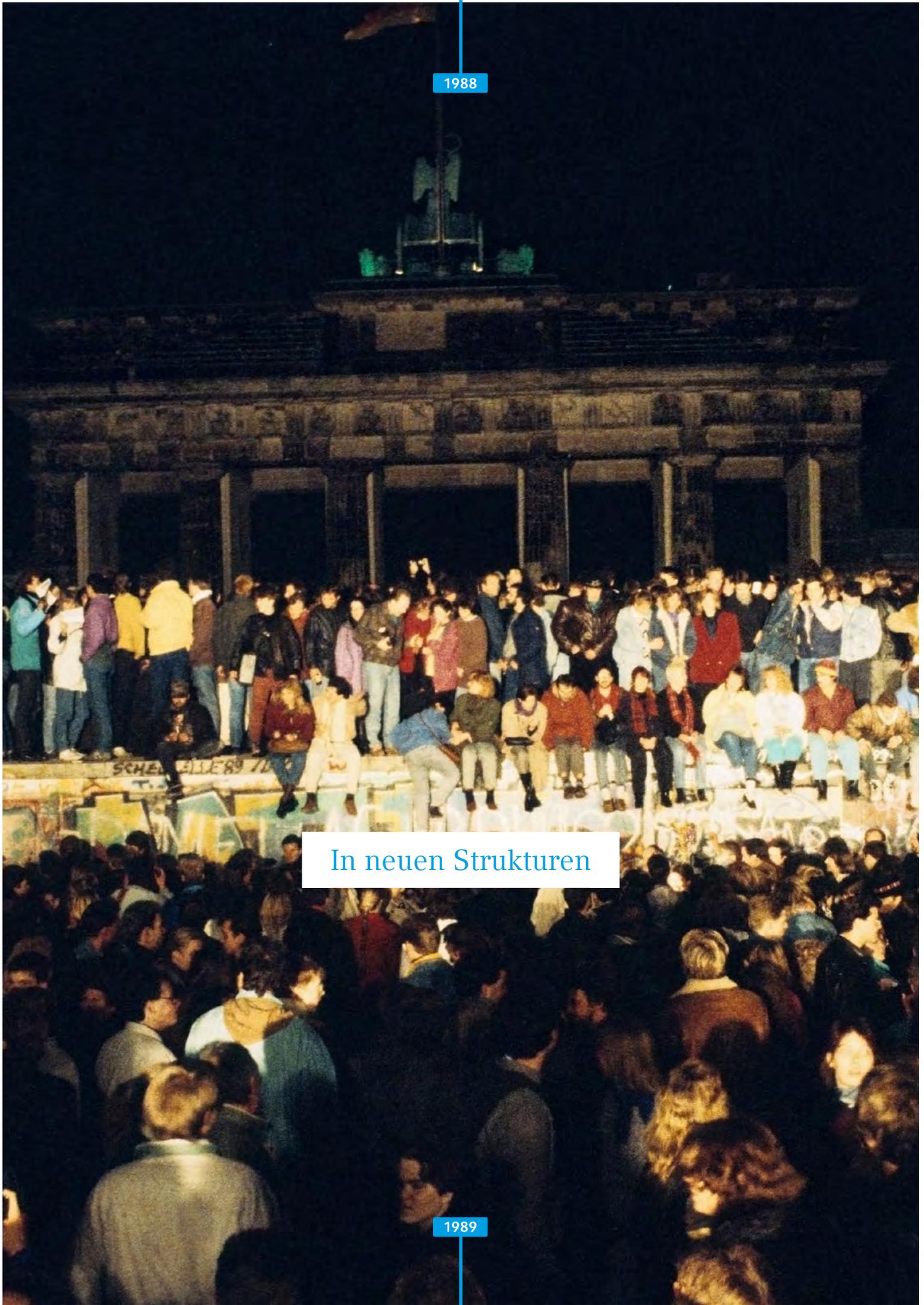
Kostenloser Kaffeeservice für alle

Abb. 98

1988

In neuen Strukturen

1989



Wachstumsjahre und Sonderkonjunktur Wiedervereinigung

Nach Bildung der Zeichnungsgemeinschaft setzte sich das rasante Wachstum der Eisen und Stahl fort. Die Bruttobeitragseinnahmen stiegen von 1987 bis 1995 um rund 110 Prozent auf 1,58 Mrd. DM. Das Geschäft profitierte dabei stark von der Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten nach dem Mauerfall 1989. Den deutschen Erstversicherern stand damit über Nacht ein großes neues Geschäftsgebiet mit einer Bevölkerung von fast 17 Mio. Menschen als potenzielle neue Kunden offen.

Nicht zuletzt die Versicherungsvereine und Aktionäre der Eisen und Stahl waren bei der Erschließung des Markts in den „fünf neuen Ländern“ auf dem Gebiet der ehemaligen DDR sehr erfolgreich. Sie bauten dort ihr Geschäft in der Auto-Versicherung kräftig aus, denn schließlich gab es 7,5 Mio. Kraftfahrzeuge, die nun nicht mehr zwangsweise bei der „Staatlichen Versicherung der DDR“ versichert waren. Der Geschäftsboom in der Autoversicherung führte zu einem entsprechend höheren Rückversicherungsbedarf und zu starkem Wachstum bei der Eisen und Stahl.



Trabis auf der Autobahn

Abb. 100



Die ersten Trabis rollen in den Westen.

Abb. 101

Der Fall der Mauer



„Wir sind das Volk!“ – Demonstration für die deutsche Einheit

Abb. 102

Am 9. November 1989 fiel die Berliner Mauer. Und mit der Wiedervereinigung am 3. Oktober 1990 endete die über 40-jährige Zeit der deutschen Teilung dann endgültig. Die deutsche Einheit war Teil eines gewaltigen politischen Umwälzungsprozesses in Europa. Auch die anderen Länder des von der damaligen Sowjetunion beherrschten „Ostblocks“ fanden den Weg in Freiheit und Demokratie. Wenn es auch in den nächsten Jahren ein schwieriger Annäherungsprozess zwischen Ost und West werden sollte: 1989/1990 überwog bei den meisten Menschen die Freude über die Sternstunde der deutschen Geschichte und die kaum für möglich gehaltene friedliche Revolution in der DDR.

Stürmische Zeiten

1990, das Jahr der deutschen Wiedervereinigung, begann mit einer Serie von heftigen Stürmen, wie es sie in dieser Häufung in so kurzer Zeit noch nicht gegeben hatte. Im Januar und Februar suchten insgesamt acht Stürme das Land heim, davon waren „Daria“, „Hertha“, „Vivian“ und „Wiebke“ außergewöhnlich stark.

Allein der Orkan Daria, der am 25. Januar 1990 über Teile West- und Mitteleuropas fegte, kostete insgesamt 80 Menschen das Leben und war einer der schwersten Orkane der letzten Jahrzehnte. Die Summe der versicherten Schäden belief sich auf umgerechnet rund 9 Mrd. Euro. In einem noch nie zuvor beobachteten Ausmaß wurden bei dieser Sturmserie große Waldflächen in Deutschland zerstört. Auch die Zedenten der Eisen und Stahl waren von den Stürmen zum Teil schwer betroffen. Das Unternehmen nahm die Sturmserie zum Anlass, im September 1990 eine Informationsveranstaltung zum Thema Naturgefahren zu organisieren – das erste „Hannover Forum“. Im nächsten Abschnitt dieser Chronik wird darauf ausführlicher eingegangen.

Obwohl der Großteil des Geschäfts aus Deutschland kam, waren die Aktivitäten der Eisen und Stahl zu dieser Zeit keineswegs nur auf den deutschen Markt beschränkt. So wurde 1992 die Eisen und Stahl Reinsurance (Ireland) Ltd. in Dublin gegründet. Damit öffnete sich das Unternehmen den Zugang zum internationalen Finanzdienstleistungszentrum in Irland.



Die Folgen des Sturmtiefs „Daria“

Abb. 103

Im Zusammenhang mit der Idee, Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit auch auf internationaler Ebene kooperieren zu lassen, beteiligte sich 1992 auch die ITAS Istituto Trentino – Alto Adige per Assicurazioni, Trient an der Eisen und Stahl. 1994 kaufte die Eisen und Stahl 50 Prozent des Aktienkapitals der Life Reinsurance of Australasia Ltd, Sydney, Australien.

Führungswechsel

Ende 1991 ging Claus Bingemer, seit 1972 Vorstandsvorsitzender sowohl der Eisen und Stahl als auch der Hannover Rück, in den Ruhestand. Er hatte beide Gesellschaften über viele Jahre behutsam zusammengeführt und 1988 die Zeichnungsgemeinschaft begründet.

Bingemers Nachfolger an der Spitze beider Unternehmen wurde Anfang 1992 Dr. Michael Reischel. Er hatte zuvor bei der HIR (Hamburger Internationale Rückversicherung) Karriere gemacht. Nach der Übernahme von großen Teilen des Portfolios der HIR durch die Hannover Rück war er 1990 in den Vorstand eingetreten. Allerdings dauerte seine Amtszeit nicht lange. Reischel nahm sich im Frühjahr 1995 das Leben. Private Probleme waren die Ursache.



Dr. Michael Reischel

Abb. 104

Neue Konzernstruktur

Der tragische Verlust des Vorstandsvorsitzenden kam zu einem Zeitpunkt gravierender Veränderungen für die beiden Rückversicherer. Ihr Geschäft wurde in den Jahren 1994 und 1995 auf eine komplett neue Grundlage gestellt: Die Hannover Rück ging an die Börse und übernahm kurz darauf die Aktienmehrheit der Eisen und Stahl. Aus der Schwester wurde damit die Mutter. Es entstand eine neue Rückversicherungsstruktur im damaligen HDI-Konzern, die sich bis heute bewährt hat.

Über einen Börsengang der Hannover Rück hatte man schon seit den 1980er-Jahren nachgedacht. Es ging darum, ein grundsätzliches Problem zu lösen, das sowohl die beiden Rückversicherer als auch die Muttergesellschaft HDI betraf: Sie waren seit Längerem stark gewachsen, aber die Eigenkapitalausstattung blieb gering. Zur Finanzierung seiner erfolgreichen Expansion konnte der HDI als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit nicht den Kapitalmarkt nutzen. Eine Möglichkeit wäre gewesen, die Rückversicherungstöchter zu verkaufen. Das kam aber nicht infrage: Zum einen wäre dadurch die Rückversicherungsdeckung des HDI unmittelbar betroffen gewesen. Und zum anderen hätte bei der Eisen und Stahl ein Verkauf das Problem aufgeworfen, was mit den

Anteilen der Versicherungsvereine geschehen sollte, die ja das Fundament für den Erfolg des Unternehmens waren.

Unter Wolf-Dieter Baumgartl, seit 1993 HDI-Vorstandsvorsitzender und Aufsichtsratsvorsitzender beider Rückversicherer, entschied man sich dann 1994 für einen Teilbörsengang der Hannover Rück, um das Kapitalproblem zu lösen. Zu diesem Zweck wurde das Eigenkapital der Hannover Rück von 77 Millionen DM auf 141 Millionen DM erhöht. Davon brachte man dann im Oktober 1994 auf den Inhaber lautende Aktien im Wert von 35,3 Mio. DM an die Börse. Mit knapp 75 Prozent blieb der HDI weiter Haupteigentümer der Hannover Rück.



Erste Hauptversammlung der Hannover Rück
Abb. 105

Nur zwei Monate später wurden dann auch die Beziehungen von Hannover Rück und Eisen und Stahl Rück auf eine neue Grundlage gestellt. Zum 1. Januar 1995 übernahm die Hannover Rück vom HDI die Mehrheit an der Eisen und Stahl Rück. Die deutschen Versicherungsvereine blieben weiter Aktionäre.

Über die Frage, was denn im Zuge des Verkaufs nun mit ihren Anteilen geschehen sollte, hatte es allerdings zuvor Meinungsverschiedenheiten gegeben. Denn auch die Versicherungsvereine zeigten Interesse daran, ihre Anteile zu verkaufen, als sie erfuhren, dass die Hannover Rück die Anteile des HDI übernehmen würde. Das hätte einen attraktiven Sonderertrag für die Aktionäre bedeutet. Aber damit wäre die besondere Beziehung zu den Versicherungsvereinen, die Basis für den Erfolg der Eisen und Stahl, gefährdet gewesen.



Konzernschmied Wolf-Dieter Baumgart
Abb. 106

In langen Verhandlungen, deren Ausgang zunächst keineswegs sicher war, einigte man sich dann auf eine Kompromissformel: Die Versicherungsvereine durften so viele Aktien an die Hannover Rück verkaufen, dass am Ende die Beteiligungsverhältnisse bei der Eisen und Stahl wieder gleich waren – wenn man berücksichtigte, dass der HDI ja über die Hannover Rück, an der er die Mehrheit hielt, noch indirekt an der Eisen und Stahl beteiligt war. Und ein besonders wichtiger Punkt in den Verhandlungen: Die Versicherungsvereine erhielten den gleichen Preis, den auch der HDI für den Verkauf bekam.

Damit blieb das besondere Geschäftsmodell der Eisen und Stahl erhalten, um das man den Rückversicherer mittlerweile im ganzen Markt beneidete, und die engen Beziehungen zu den Versicherungsvereinen als Hauptkunden sorgten weiter für stabiles Geschäft.

Mit der Übernahme der Aktienmehrheit bei der Eisen und Stahl durch die Hannover Rück hatte der HDI nun für seinen Teilkonzern Rückversicherung eine neue strukturelle Grundlage geschaffen. Allerdings war die Aufgabenverteilung zwischen den beiden Rückversicherern immer noch nicht vollständig geklärt. Zwar gab es seit 1988 die Zeichnungsgemeinschaft, aber beide Gesellschaften bearbeiteten zum Teil immer noch parallel den Markt.

Dabei waren die Tätigkeitsschwerpunkte eigentlich klar: Die Hannover Rück konzentrierte sich vor allem auf den internationalen Markt und hatte ihre Prämieinnahmen durch ein stark ausgebautes US-Geschäft in den letzten Jahren kräftig gesteigert. Die Eisen und Stahl war währenddessen im deutschen Markt durch ihr Geschäft mit den wachstumsstarken Versicherungsvereinen zu einem wichtigen Player herangewachsen. Im Jahr 1996 wurden die Tätigkeitsgebiete der beiden Rückversicherer unter einem neuen Vorstandsvorsitzenden dann endgültig aufgeteilt.

Vom Trabi zum Golf

Mit der Wiedervereinigung erlebte der private Autoverkehr in Deutschland eine gewaltige Boomphase. In der DDR waren Autos Mangelware; zwischen dem Abschluss eines Kaufvertrags für einen „Trabant“ oder „Wartburg“ und der staatlich festgelegten Zulieferung eines Autos aus den „volkseigenen“ Autofabriken vergingen viele Jahre, denn es wurde in der sozialistischen Mangelwirtschaft einfach nicht genug produziert. Nach 1989 kauften die ehemaligen DDR-Bürger dann in großer Zahl die zuvor für sie unerreichbaren westlichen Autos – egal ob neu oder gebraucht. Die Autoproduktion in West-

deutschland lief auf Hochtouren. Ein VW Golf oder besser noch ein Mercedes wurden zu Traumwagen der Menschen im Osten und Westen Deutschlands. Dem Trabi, jahrzehntelang das automobile Fortbewegungsmittel in der DDR, wurde in diesen Jahren ein filmisches Denkmal gesetzt: In der höchst erfolgreichen Kinokomödie „Go Trabi Go“ aus dem Jahr 1992 schaffte er es sogar bis nach Italien.

Trabis und westliche Autos vermischen sich auf deutschen Straßen.

Abb. 107



Neue Führung, neuer Name

Zum 1. Januar 1996 übernahm Wilhelm Zeller den Vorstandsvorsitz der Eisen und Stahl und der Hannover Rück. Er kam von der Kölnischen Rückversicherung, wo er viele Jahre im Vorstand gewesen war. Mit ihm begann in Hannover eine neue Ära – auch in der Marktpositionierung der beiden Rückversicherer.



Wilhelm Zeller

Abb. 108

Kaum im Amt, schuf Zeller klare Verhältnisse: Die Eisen und Stahl wurde als Spezialversicherer für das deutsche Rückversicherungsgeschäft positioniert. „Der Spezialrückversicherer für Deutschland“ war nun ihr Slogan. Die Hannover Rück zog sich dagegen aus dem deutschen Markt zurück und operierte jetzt ausschließlich im Ausland. Die bisherige Zeichnungs-

gemeinschaft tauchte im Außenauftritt nicht mehr auf; sie wurde aber nicht beendet, sondern nur in eine interne Retrozessionsvereinbarung umgewandelt.

Diese Neuaufteilung war die logische Konsequenz aus der bisherigen Entwicklung der beiden Gesellschaften. Sie vollendete die langjährige Annäherung der Rückversicherer und sorgte für eine klare Aufteilung: Die Eisen und Stahl konnte sich nun ganz darauf konzentrieren, Rückversicherer für Deutschland zu sein.

Hannover Rück und Eisen und Stahl blieben gleichwohl wirtschaftlich weiter eng verbunden: Über die Retrozession wurden sie wechselseitig am internationalen bzw. deutschen Geschäft beteiligt. Die Hannover Rück nahm damals zunächst 70 Prozent des Geschäfts der Eisen und Stahl, das nicht von den Aktionären stammte, in Retrozession. Und die Eisen und Stahl übernahm wiederum einen Anteil des internationalen Geschäfts der Hannover Rück in Retrozession.



Abb. 109

Die neuen internen Retrozessionsvereinbarungen machten wirtschaftlich letztlich keinen Unterschied zur bisherigen öffentlichen Zeichnungsgemeinschaft aus. Und die deutschen Aktionäre der Eisen und Stahl konnten durch die neue Konzernstruktur jetzt direkt vom internationalen Know-how der Hannover Rück profitieren, die ja nun die Mutter der Eisen und Stahl war. Gleichzeitig blieb für sie die Expertise ihres bewährten deutschen Spezialversicherers erhalten.



Der Geschäftsbericht für 1995 – schon unter dem neuen Namen
Abb. 110

Die Neuausrichtung der Eisen und Stahl sollte sich nach den Vorstellungen Wilhelm Zellers auch in einem neuen Namen widerspiegeln. Der Name „Eisen und Stahl“ kam aus einer Zeit, als es tatsächlich um die Deckung von Risiken der metallverarbeitenden Industrie ging, die in den 1920er-Jahren den Kundenkreis des damaligen Haftpflichtverbands bildete. Für einen Rückversicherer des Jahres 1996 wirkte das antiquiert. Gelegentlich führte es auch zu Missverständnissen, wenn etwa Schrotthändler beim Unternehmen anriefen, um Altmetall zu verkaufen.

Man machte sich daher im Vorstand auf die Suche nach einem neuen Namen. Auf den Geschäftsberichten des Unternehmens erschienen schon seit 1976 die Buchstaben „ES“ als grafisches Logo. Jetzt kam man – zunächst nur als Arbeitstitel – nach dem Vorbild der R+V Versicherung (Raiffeisen- und Volksbanken-Versicherungsgesellschaften) auf die Abkürzung „E+S Rückversicherungs-AG“. Die Entscheidung fiel dann am Ende aus einem ganz pragmatischen Grund, wie sich Zeller später erinnerte: „Etwas Besseres fiel uns schlicht gesagt nicht ein. Daher blieb es schließlich bei dieser prägnanten Abkürzung.“

Mit dem eingängigen Markennamen „E+S Rück“ und dem Slogan „Der Spezialrückversicherer für Deutschland“ begann eine neue Ära. Das Rebranding des damals immerhin 73 Jahre alten Unternehmens war erfolgreich. Die Neuordnung der Rückversicherungsgruppe des HDI und die Neupositionierung der E+S Rück legten das Fundament für den Aufstieg an die deutsche Marktspitze. Die Mitte 1990er-Jahre geschaffenen Strukturen wurden zur Erfolgsformel bis in die Gegenwart.



Zwei Logos vor der Hauptverwaltung
Abb. 111

1996



Auf dem Weg an die
Marktspitze

1997

Veränderung der deutschen Rückversicherungslandschaft

In den 1990er-Jahren gab es gravierende Veränderungen in der deutschen Rückversicherungslandschaft. Einige größere, traditionsreiche Gesellschaften verließen den Markt, andere Unternehmen wurden enger an ihre internationalen Muttergesellschaften angebunden und büßten ihre bisherige Selbstständigkeit ein. Die E+S Rück nutzte diese Gelegenheit. Mit ihrer neuen Positionierung als „Rückversicherer für Deutschland“ konnte sie in die Lücke stoßen, die der Rückzug etlicher etablierter Rückversicherer entstehen ließ.

Zu den prominenten Namen, die verloren gingen, gehörten Bayerische Rück, Frankona Rück, Aachener Rück und später noch Gerling Globale Rück. Für manche global tätigen Rückversicherer hatte der deutsche Markt nicht mehr die höchste Priorität. Als Folge dieser Entwicklung verloren viele deutsche Erstversicherer ihre traditionellen Rückversicherungspartner und mussten sich nach neuen Verbindungen umsehen.

Die E+S Rück nutzte diese Gelegenheit. Mit ihrer neuen Positionierung als „Rückversicherer für Deutschland“ unter dem Vorstandsvorsitzenden Wilhelm Zeller konnte sie in die Lücke stoßen, die der Rückzug etlicher etablierter Rückversicherer entstehen ließ. Seit Mitte der 1990er-Jahre baute sie ihr Geschäftsvolumen speziell bei den Versicherungsvereinen auch außerhalb des Aktionärskreises kräftig aus und wurde zu einer der ersten Adressen im deutschen Markt. Die Bruttoprämien stiegen von 1996 bis 2006 (auch durch die Hinzunahme des Deutschlandgeschäfts der Hannover Rück nach der Neupositionierung) um 55 Prozent auf 2,4 Mrd. Euro.

Das starke Wachstum der E+S Rück beruhte dabei nicht auf Übernahmen von anderen Rückversicherern, sondern es geschah weitgehend aus eigener Kraft. Während im internationalen Rückversicherungsmarkt in dieser Zeit Unternehmenskäufe und Fusionen an der Tagesordnung waren, setzte die E+S Rück auf organisches Wachstum.

Das Unternehmen profilierte sich bei den Kunden als Spezialanbieter für Deutschland und konnte dabei gleichzeitig auch auf die Stärke der Muttergesellschaft verweisen: „Die E+S Rück ist eingebettet in die fünfgrößte Rückversicherungsgruppe der Welt“, hieß es 1996 in einer Unternehmensbroschüre. Über die gruppeninternen Retrozessionsvereinbarungen war sie mit dem internationalen Geschäft der Hannover Rück verbunden, und sie erhielt das gleiche gute Finanzstärke-Rating von den großen Ratingagenturen wie ihre Mutter.

Zahlen deutscher Rückversicherungsgesellschaften
Geschäftsberichte mit den versicherungstechnischen Ergebnissen zum 31.12.1991

1	2	3		4	5	6	7	8	9	10
		Brutto- beiträge	Netto- beiträge							
Gesellschaft	Mio DM	in %	Mio DM	Mio DM	Mio DM	Mio DM	in %	Mio DM	in %	Mio DM
Münchener Rück	14.574	87	1.653	1.025	2.678	21,1	19.940	227	375,4	
Hannover Rück/E+S Rück	3.077	87	429	399	828	30,9	5.353	246	47,6	
Kölnische Rück	2.735	77	322	115	437	20,7	2.522	194	- ⁵	
Gerling Globale	2.699	74	328	103	431	21,7	2.945	223	61,5	
Frankona	2.593	76	292	218	510	26,0	1.959	160	65,9	
Bayerische Rück	2.272	54	162	231	393	31,9	1.939	210	56,2	
Rhein-Main-Rück	1.164	36	64	42	106	25,6	350	143	10,1	
Gothaer Rück	1.075	59	74	30	104	16,4	534	139	6,3	
Aachener Rück	1.047	72	102	38	140	18,6	828	161	18,1	
Deutsche Rück	1.042	39	66	40	106	25,9	409	125	- ⁵	

Eine andere Welt:
Der deutsche Rück-
versicherungsmarkt
im Wandel

Abb. 113

¹ Ohne Schwankungsrückstellung und ohne Rückstellungen für das Lebensgeschäft
² Ohne Lebensrückversicherung
³ Vorrückstellungen für die Rückstellungen und nach Verwaltungskosten
⁴ Kapitalanlagen einschließlich Depotforderungen abzüglich Bruttodeckungsrückstellung
⁵ Erträge aus Kapitalanlagen (ohne technischen Zins)
⁶ Verwaltungskosten nicht einzeln ausgewiesen

Erfolgsfaktoren im deutschen Markt

Die Grundlage für den Erfolg der E+S Rück im deutschen Markt bildete die konsequente Fokussierung auf die Bedürfnisse der Kunden. Für die deutschen Erstversicherer war damals wie heute Kontinuität in der Rückversicherung besonders wichtig. Die E+S Rück stand für Kontinuität: in der Führung, im Marktauftritt, in der Strategie, beim Personal.

Kunden wurden über Jahre und Jahrzehnte von denselben Teams betreut. Auf diese Weise entstand eine tiefe langfristige Verbundenheit mit den Zedenten. Während andere Marktteilnehmer ihr Führungspersonal in Deutschland häufiger austauschten und auch die Underwriter in den Teams regelmäßig wechselten, bildete die E+S Rück dazu den Gegenpol. Die Kunden konnten auf ihren Rückversicherer und auf ihre Ansprechpartner bauen und sich darauf verlassen, dass einzig der deutsche Markt im strategischen Fokus stand.

Dafür war es wichtig, die Bedürfnisse der Zedenten genau zu verstehen und spezielles Know-how zu deren Geschäft aufzubauen, um auf ihre individuellen Wünsche eingehen zu

können. Der Erfolg als Spezialist für den deutschen Markt beruhte außerdem darauf, den direkten Kontakt mit den Kunden zu pflegen und auch kleinere Unternehmen regelmäßig zu besuchen. Dieses Engagement im deutschen Markt trug angesichts der Tatsache, dass sich andere Rückversicherer damals aus der Betreuung in der Fläche verstärkt zurückzogen, reiche Früchte. Konkurrierenden Rückversicherern fiel es dann später zunehmend schwer, sich in diese festen, langfristigen Kundenbeziehungen zu drängen, die von einem tiefen Verständnis für das Geschäft der Zedenten geprägt sind.



Auch ein Instrument zur Kundenbindung: Die E+S Rück-Krawatte

Abb. 114



Orientierung für die deutschen Kunden:
Der E+S Rück-
Straßenatlas, 2004

Abb. 115

Flexibilität und Schnelligkeit waren weitere Erfolgsfaktoren. Bei der E+S Rück gab es keine verkrusteten bürokratischen Strukturen, sondern flache Hierarchien. Entscheidungen konnten von den Spezialisten in den Teams schnell getroffen werden. „Während andere Rückversicherer nach einer Zedentenanfrage noch den zuständigen Experten suchen, hat die E+S Rück dem Kunden schon ein Angebot geschickt“, wurde zum geflügelten Wort – auch auf Kundenseite.

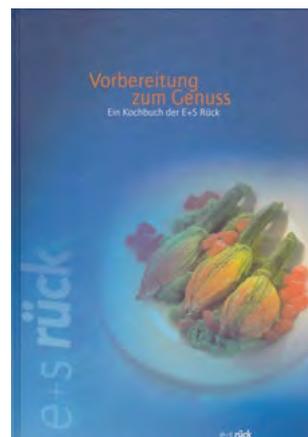
Das starke Wachstum machte die E+S Rück zunehmend attraktiv für neue Mitarbeiter, die Teil dieser Erfolgsgeschichte sein wollten. Von 1997 bis 2007 erhöhte sich die Zahl der Beschäftigten um 30 Prozent auf 247. Es bildeten sich junge Teams, und damals begann für viele Underwriter eine zum Teil jahrzehntelange Bindung zu den Kunden.

Auf die sich mit der Zeit wandelnden Anforderungen reagierte das Unternehmen mit neuen Maßnahmen. Um kontinuierlich jüngere Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen und Eltern zu ermöglichen, flexibel ins Berufsleben zurückzukehren, wurde 2008 von der Hannover Rück und der E+S Rück eine hauseigene Kita gegründet. Die „Hannover ReKids“ kann bis zu 30 Kinder von ein bis drei Jahren betreuen. Sie wird von der Stadt und den Rückversicherern gefördert. Als Beitrag der Belegschaft zur Finanzierung wurde vor der Gründung beschlossen, die Betriebsausflüge nur noch alle zwei Jahre stattfinden zu lassen und auf das jährliche Weinpräsent für die Leitenden zu verzichten.



Die Kita HannoverRe Kids

Abb. 116



Kundenbindung geht durch den Magen:
Das E+S Rück-Kochbuch, 2005

Abb. 117

Euro-Einführung und Jahrtausendwende – eine Zeit der besonderen Herausforderungen

Die Abschaffung der D-Mark und die Umstellung auf den Euro stellte die größte finanzpolitische Zäsur in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland und ganz Europas dar. Zum 1. Januar 1999 wurde die neue gemeinsame europäische Währung als Buchgeld eingeführt und zum 1. Januar 2002 dann das Euro-Bargeld ausgegeben. Am Neujahrstag 2002 hatten viele Banken geöffnet, um die Menschen auch in Deutschland das erste Mal mit dem neuen Geld versorgen zu können. Die E+S Rück bilanzierte bereits seit dem Geschäftsjahr 1999 in Euro.

Die Zeit der Jahrtausendwende brachte noch eine weitere Herausforderung: Es wurde befürchtet, dass der „Millennium-Bug“ zum 1. Januar 2000 weltweit die Computer lahmlegen könnte. Das Problem: Bis dahin waren Jahreszahlen in vielen Programmen zweistellig dargestellt worden. Nun ging die Angst um, dass mit der neuen vierstelligen Darstellung alte Programme nicht mehr funktionieren und viele Systeme kollabieren würden. In den Monaten vor dem Jahrtausendwechsel arbeiteten IT-Experten weltweit intensiv an einer reibungslosen Umstellung. Das zahlte sich aus: Anders als in vielen düsteren Prognosen erwartet gab es mit dem neuen Datum kaum Probleme, und die IT funktionierte weltweit reibungslos weiter.



Warnung vor dem
„Millennium-Bug“
1999/2000

Abb. 118

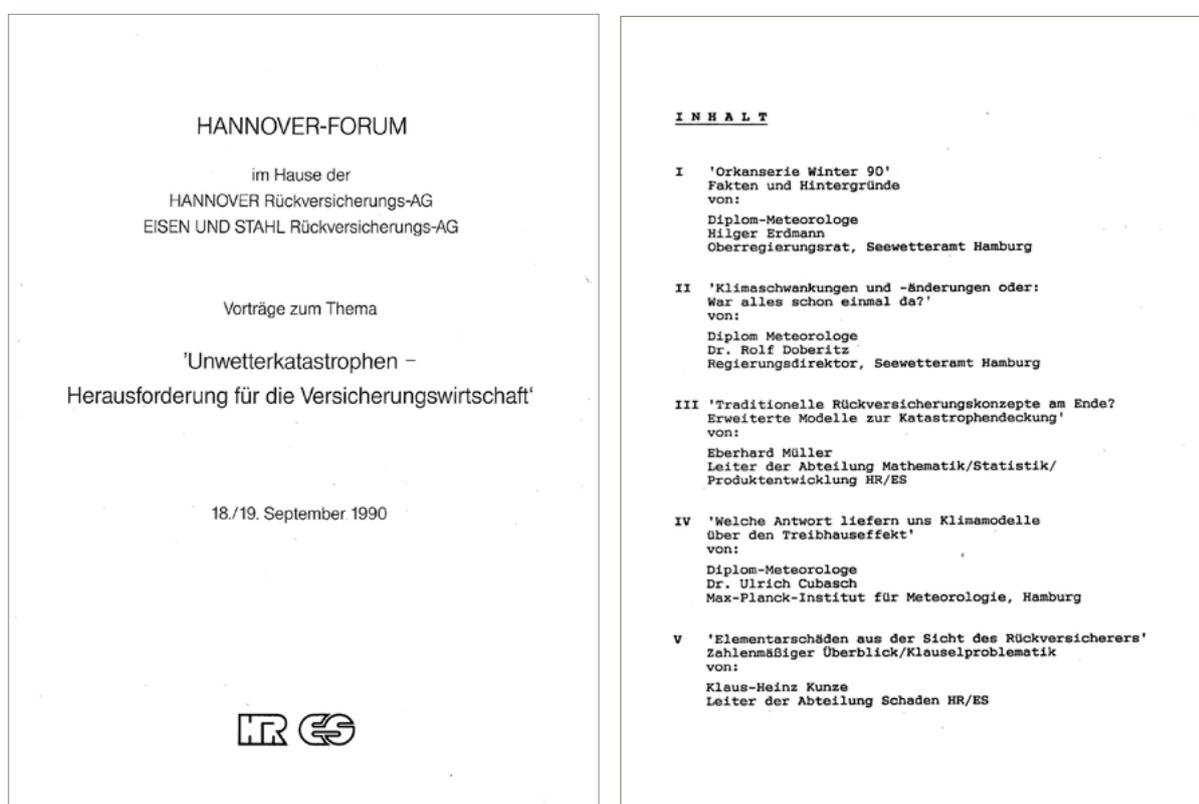


Das Euro-Symbol vor
der Europäischen
Zentralbank
in Frankfurt

Abb. 119

Der kontinuierliche Aufbau von speziellen Serviceleistungen

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg der E+S Rück als „Rückversicherer für Deutschland“ war der kontinuierliche Aufbau von speziellen Serviceleistungen für die Zedenten. Über die Jahre etablierte das Unternehmen ein breite Palette von Veranstaltungen für den Austausch mit Kunden und den Know-how-Transfer. Sie haben wesentlich dazu beigetragen, das Profil der E+S Rück als verlässlichen Ansprechpartner für die Erstversicherer zu schärfen. Über die regelmäßige Weitergabe fundierter Informationen zu aktuellen Themen wurde das Unternehmen zu einem wichtigen Partner der Kunden in der Rückversicherung.



Das Programm des
ersten Hannover-
Forums 1990
Abb. 120, Abb. 121

Erfolgsformat Hannover-Forum

Der Reigen der Veranstaltungen begann 1990, als die E+S Rück ein neues Format für die Kommunikation mit dem Markt schuf: Im September 1990 fand das erste „Hannover-Forum“ statt. Die Idee war, Erstversicherern in konzentrierter Form Informationen zu wichtigen Marktthemen zu geben. Das Veranstaltungsformat entwickelte sich rasch zu einer Erfolgsgeschichte. Die E+S Rück schaffte es, dabei über das Tagesgeschäft hinaus Themen anzusprechen, die für die Zukunft der Branche von elementarer Bedeutung waren, und dafür als Referenten auch jeweils hochkarätige externe Experten zu gewinnen. Die Themenliste von 1990 bis heute bietet einen Querschnitt der zentralen Herausforderungen für die Versicherungswirtschaft in den letzten Jahrzehnten. So ging es beim Hannover-Forum im Laufe der Zeit unter anderem

um Seniorenversicherungen, Haftung für Softwarehersteller, Terrorrisiken, Dauereinwirkungen schädlicher Stoffe und Telematik-Konzepte für die Kfz-Versicherung.



Karsten Faber, der langjährige
Zentralbereichsleiter für das
Vertragsrückversicherungsgeschäft der E+S bei einem
Workshop
Abb. 122

Bis heute nichts von seiner Aktualität verloren hat das Thema der allerersten Veranstaltung im Jahr 1990, das auch 2023 noch Titel eines Hannover-Forums sein könnte: „Unwetterkatastrophen – Herausforderungen für die Versicherungswirtschaft“. Anlass war die bis dahin beispiellose Serie der Stürme „Daria“, „Hertha“, „Vivian“ und „Wiebke“, die 1990 zu Jahresbeginn Deutschland heimgesucht hatten. Einer der Vortragstitel lautete damals: „Welche Antwort liefern uns Klimamodelle für den Treibhauseffekt?“ Seitdem waren Extremwetterereignisse und der Klimawandel mit seinen existenziellen Auswirkungen auf die zukünftige Versicherbarkeit von Risiken wiederholt Thema beim Hannover-Forum, das der Branche seit über 30 Jahren verlässliche Orientierung bietet.

2021 fand das Hannover-Forum im Ausnahmezustand der Corona-Pandemie als virtuelle Veranstaltung statt. Unter dem Motto „Weltreise 2.0 – Lernen aus Erfolgsgeschichten“ wurde das Forum mittels Videotechnik aus passend zum Thema gestalteten Räumlichkeiten der E+S Rück übertragen. Auch in rein digitaler Form war das Hannover-Forum ein Erfolg.

Seit 1998 wird das Hannover-Forum immer von einem besonderen Programmpunkt abgeschlossen: In Zusammenarbeit mit der Hochschule für Musik, Theater und Medien Hannover lädt die E+S Rück zum festlichen Examenskonzert für Solisten ein. Studierende der Soloklasse der Hochschule erhalten durch diese Förderung die Gelegenheit, ihr Examen mit einem großen Orchester vor großem Publikum in der Galerie der Herrenhäuser Gärten abzulegen.



Der Boardingpass zum virtuellen Hannover-Forum 2021
Abb. 123



Das virtuelle Hannover-Forum 2021
Abb. 124



Musik der Spitzenklasse: Das Examenskonzert als CD
Abb. 125, Abb. 126

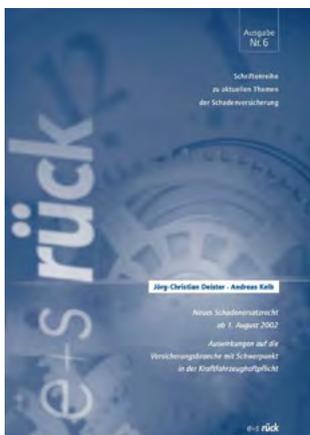
Eine breite Palette an Veranstaltungen für die Kunden

In den nächsten Jahren erweiterte die E+S Rück mit zusätzlichen Veranstaltungsformaten ihr Serviceangebot und intensivierte auf diese Weise den Austausch mit den Kunden kontinuierlich. Das Engagement des Unternehmens hat über die Jahrzehnte zur Stärkung der Kundenbindung erheblich beigetragen.

Im Jahr 2010 startete die Abteilung GLS (Group Legal Service) die E+S Rück-Fachtagung mit der besonderen Ausrichtung auf die Bereiche Recht und Schaden. Dabei wird jeweils ein aktuelles Thema angesprochen. Die Palette ist breit gefächert: So ging es im Lauf der Jahre etwa um Krankenhaushaftpflicht, erneuerbare Energien, das Änderungsrisiko in der allgemeinen Haftpflichtversicherung und Emerging Risks. Seit 2020 runden die „MedSeminare“ die Palette mit Informationsveranstaltungen für Zedenten ab. Sie werden vom medizinischen Team der E+S Rück angeboten und sind auf Themen rund um die Unfallversicherung sowie Personenschäden aus medizinischer Sicht fokussiert.

Außerdem versorgte die E+S Rück ihre Kunden regelmäßig mit Veröffentlichungen der Rating-Agentur Assekurata zu wichtigen Marktkennzahlen. Mittlerweile sind diese Daten in einer Kennzahlen-App für die Kunden zugänglich.

Mit dieser enormen Bandbreite an Veranstaltungen und der eigenen Schriftenreihe entwickelte sich die E+S Rück bei den Zedenten zu einer hochgeschätzten Know-how-Quelle. Über den reinen Informationsaustausch hinaus entstanden durch die regelmäßigen Treffen mit den Experten aus den Kundenunternehmen über die Jahre auch viele persönliche Kontakte.



Die Schriftenreihe zu aktuellen Themen

Abb. 127

Zur Information der Kunden nutzte das Unternehmen darüber hinaus auch andere Wege: 1999 wurde die Schriftenreihe der E+S Rück etabliert. Sie startete mit einem Band zum Thema „Neue Zielgruppenkonzepte für erweiterte Unfallversicherungen. In den darauffolgenden Jahren widmeten sich die Experten der E+S Rück in der Schriftenreihe einer breiten Palette von Themen: So ging es etwa um die Auswirkungen der Fahrzeugautomatisierung auf die Versicherungswirtschaft in Deutschland, um Pharma- und D&O-Risiken im Spiegel der Versicherungswirtschaft oder die Schadenpotenziale der Zukunft durch Emerging Risks.



E+S Rück Fachtagung

Abb. 128



Teambuilding mit den Kunden auf der Kartbahn

Abb. 129

Terror-Risiko in neuen Dimensionen

Die Anschläge vom 11. September 2001 erschütterten die Welt und brachten auch den internationalen Versicherungsmarkt ins Wanken. Als zwei von islamistischen Terroristen entführte Flugzeuge in die Twin Towers des New Yorker World Trade Center rasten, starben über 3.000 Menschen. Mit einem versicherten Schaden von etwa 25 Mrd. US-Dollar war „9/11“ die teuerste Man-made-Katastrophe der Versicherungsgeschichte. In Deutschland wurde als Reaktion auf die Anschläge der Terrorversicherer Extremus gegründet, der mithilfe von staatlicher Rückdeckung bis heute Versicherungsschutz gegen Terroranschläge bietet.



Terror in New York:
Ground Zero nach
dem Angriff auf das
World Trade Center

Abb. 130

Erfolgreiche Kooperation mit Hochschulen

Zum Serviceangebot der E+S Rück gehörte auch eine im Laufe der Zeit immer umfangreichere Kooperation mit der Wissenschaft. Ab 1999 knüpfte das Unternehmen Kontakte zu verschiedenen deutschen Hochschulen. Dabei wurden einzelne Forschungsprojekte, Abschlussarbeiten und Publikationen unterstützt, aber auch Veranstaltungen in Zusammenarbeit mit den wissenschaftlichen Einrichtungen organisiert. Mit den Kooperationen sichert sich die E+S Rück wissenschaftliches Know-how zu verschiedensten aktuellen Themen, die für die Praxis von großer Bedeutung sind. Außerdem entstehen auf diese Weise wertvolle Verbindungen zu etablierten Wissenschaftlern, aber auch zu vielversprechenden akademischen Nachwuchskräften. Etliche von ihnen konnte die E+S Rück dann als Mitarbeiter und zukünftige Führungskräfte gewinnen.

Besonders enge Kontakte etablierten sich zur Universität Lüneburg (Prof. Hohlbein), zur Fachhochschule Hannover (Prof. Daum) und zur Universität Oldenburg (Prof. Pfeiffer). An der Hochschule Harz, Wernigerode, richtete der Rückversicherer im Jahr 2020 eine „E+S Rück Stiftungsprofessur Data Science“ ein, die von Prof. Dr. Fabian Transchel besetzt wurde.



Prof. Dr. Fabian
Transchel,
Hochschule Harz,
Wernigerode

Abb. 131

Die Finanzkrise: Wirtschaft am Abgrund

Mit dem Zusammenbruch der US-Investmentbank Lehman Brothers am 15. September 2008 erreichte die Finanzkrise ihren Höhepunkt. Nach einer jahrelangen Phase des „billigen Geldes“, in der sich Unternehmen und Privatpersonen hemmungslos verschuldet hatten, folgte auf das Platzen der US-Immobilienblase eine weltweite Banken- und Finanzkrise. Die Aktienkurse brachen ein; notleidende Unternehmen mussten von den Staaten mit Milliardensummen am Leben gehalten werden – darunter die AIG, damals der größte Versicherer der Welt. Auch die Bilanzen vieler anderer Versicherer gerieten erheblich unter Druck. Letztlich war es einer entschlossenen

Intervention der Politik zu verdanken, dass die Weltwirtschaft nicht wie beim Börsencrash von 1929 ins Chaos stürzte.

Mühsam mussten viele Banken und Versicherer danach ihr Geschäft wieder auf eine solide Grundlage stellen und ihr Eigenkapital erhöhen. Die Zeit eines ungezügelter Finanzkapitalismus war damit fürs Erste vorbei; es blieben extrem niedrige Zinsen als Folge der expansiven Geldpolitik der internationalen Notenbanken, die auch das Versicherungsgeschäft in den darauffolgenden Jahren prägten.



Büroeingang
Lehman Brothers in
New York City

Abb. 132



Ulrich Wallin
Abb. 133



Dr. Michael Pickel
Abb. 134

Management-Kontinuität als Erfolgsfaktor

Kontinuität als Erfolgsfaktor spiegelte sich auch an der Spitze der E+S Rück wider. Wilhelm Zeller lenkte als Vorstandsvorsitzender die Geschicke sowohl der E+S Rück als auch der Hannover Rück von 1996 bis 2009. Sein Nachfolger wurde Ulrich Wallin. Er amtierte bis zum Jahr 2019. Auf ihn folgte zum 1. März 2019 Dr. Michael Pickel, der seit 2000 dem Vorstand angehört.

Mit der Berufung Pickels an die Spitze ging eine Besonderheit einher: Zum ersten Mal seit dem Jahr 1972 wurden Hannover Rück und E+S Rück nicht mehr in Personalunion geführt, sondern die E+S Rück hatte als mittlerweile einer der größten Rückversicherer im deutschen Markt nun einen eigenen Vorstandsvorsitzenden.

Das besondere Engagement der E+S Rück im deutschen Markt, die immer engeren Bindungen an ihre Zedenten und das kontinuierlich ausgeweitete Serviceangebot trugen reichlich Früchte: Die Bruttoprämien erhöhten sich im Zeitraum von 1992 bis 2022 von 675 Mio. Euro auf 3,37 Mrd. Euro. Das Eigenkapital wurde dem Wachstum angepasst: 2002 gab es eine kräftige Kapitalerhöhung um 300 Mio. Euro auf 461,2 Mio. Euro.

Die Geschäfte mit den vor allem in der Autoversicherung stark wachsenden Aktionären, aber auch mit dem immer umfangreicheren Kundenkreis zusätzlicher Erstversicherer waren wichtige Quellen des Erfolgs. Dabei gab es in der Zusammensetzung des Aktionariats im Laufe der Zeit einzelne Änderungen:

So kam 1996 die VHV als neuer Aktionär hinzu; 1998 folgte die Württembergische Gemeindeversicherung, 2004 die Barmenia und 2008 die Mecklenburgische. Aus dem ursprünglichen Aktionärskreis des Jahres 1966 schieden seitdem die Karlsruher, die Kravag und die Gothaer aus.

Aktuell setzt sich das Aktionariat der E+S Rück neben dem Hauptaktionär Hannover Rück, der 64,9 Prozent der Anteile hält, aus acht Unternehmen zusammen, die gemeinsam auf 35,1 Prozent der Anteile kommen:

- HUK Coburg
- LVM
- Itzehoer
- Concordia
- VHV
- Württembergische Gemeindeversicherung
- Barmenia
- Mecklenburgische

Ungebrochene Autokonjunktur



BMW i8 – ein hybrider
Traum-Sportwagen

Abb. 135

Allen Prognosen einer Reduzierung der Autokonjunktur zum Trotz wächst der Individualverkehr in Deutschland kontinuierlich. Die Zahl der Fahrzeuge nimmt bis heute immer weiter zu und erreicht neue Rekorde. Sharing-Modelle und neue Mobilitätsformen setzen sich bislang noch nicht in der Breite durch – die Begeisterung für das eigene Auto ist trotz aller Umweltbedenken ungebrochen. Und auch moderne E-Autos faszinieren: Die US-Marke Tesla etablierte sich mit Elektrofahrzeugen als Lifestylemarke nicht nur in Kalifornien und deutsche Hersteller wie BMW schufen mit dem Hybridsportwagen i8 neue attraktive Autos.

Marktführer in Kfz

Die Autoversicherung war schon vor dem Zweiten Weltkrieg ein Wachstumsfeld der damaligen Eisen + Stahl Rück gewesen. Mit der stürmischen Motorisierung Deutschlands seit den 1950er-Jahren und dem Geschäft ihrer stark in der Kfz-Versicherung wachsenden Aktionäre wurde die Autoversicherung zum wichtigsten Wachstumsmotor der E+S Rück. Mittlerweile hat sie erreicht, was 1966 für den damals noch kleinen Rückversicherer mit einem Prämienvolumen von insgesamt gerade einmal 43,5 Mio. DM vollkommen undenkbar schien: Sie ist Marktführerin in der deutschen K-Rückversicherung, auf die 2022 allein Prämien in Höhe von 386,5 Mio. Euro entfielen. Die enge Bindung an ihre Erstversicherungskunden, ihr optimal auf deren Bedürfnisse zugeschnittenes Produktangebot und das enorme Know-how in dieser für den deutschen Markt essenziellen Sparte hat diesen Aufstieg der E+S Rück an die Spitze ermöglicht.



Weiter mobil:
Deutsche Autobahn
Abb. 136

2022

Status quo und Ausblick

2023

Zufriedene Kunden

Die E+S Rück hat in den letzten Jahrzehnten einen weiten Weg zurückgelegt. Im Jahr ihres 100-jährigen Bestehens kann sie für 2022 über ein Beitragsvolumen von 3,4 Mrd. Euro berichten.

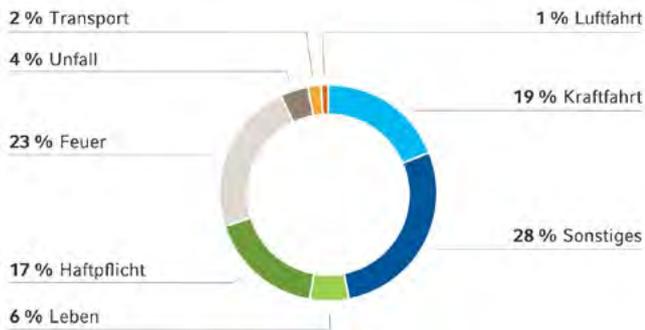
Das ist über 150-mal so viel wie im Jahr 1966, als mit dem Einstieg der acht Versicherungsvereine als Aktionäre der lange Aufstieg des Unternehmens seinen Anfang nahm. Damals kam die Gesellschaft auf Prämieinnahmen von umgerechnet gerade einmal rund 21,8 Mio. Euro und spielte im Konzert der großen Rückversicherer keine wahrnehmbare Rolle. Heute ist die E+S Rück einer der Marktführer in Deutschland, und in ihrem Kerngeschäft Kraftfahrzeugversicherung (Kfz) ist sie die Nummer 1.

Einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren für den Aufstieg der E+S Rück war die über die Jahrzehnte ständig gewachsene Bindung an die Kunden. Wie erfolgreich das Unternehmen dabei war, zeigen die Kundenbefragungen, die von unabhängigen Marktforschungsinstituten in regelmäßigen Abständen durchgeführt werden. Die aktuellen Zahlen sprechen für sich: 2021 bescheinigten 97 Prozent der befragten Kunden der E+S Rück, dass sie individuell auf ihre Wünsche eingeht. 99 Prozent erklärten, dass sie Wert auf langfristige Kundenbeziehungen legt. Und für 100 Prozent der Kunden ist sie insgesamt vertrauenswürdig.



Partnerschaft ist alles

Abb. 138



Die Aufteilung des Portefeuilles im Jahr 2022

Abb. 139

Ein breites Angebot

Kfz war über die Jahre ein wesentlicher Motor für das Wachstum. Heute ist das Auto-geschäft mit einem Anteil von rund 19 Prozent der Prämieinnahmen immer noch ein sehr wichtiger Geschäftsbereich der E+S Rück. 1966 war der Anteil von Kfz mit rund 61 Prozent allerdings deutlich höher. Das Unternehmen hat im Laufe der Zeit sein Portefeuille kontinuierlich erweitert und bietet heute Rückversicherungsdeckung für nahezu alle versicherungstechnischen Risiken an.

Der aktuelle Portefeuille-Split für 2022 zeigt die große Bandbreite des Geschäfts: Auf die Sparte Feuer entfielen 23 Prozent, auf Kfz 19 Prozent und auf Haftpflicht 17 Prozent der Prämieinnahmen. Auf die Personen-Rückversicherung entfielen 6 Prozent.

Seit der Übernahme eines größeren Bestandes der HIR (Hamburger Internationale Rückversicherung) mitsamt einem Team von Spezialisten aus diesem Unternehmen im Jahr 1990 hat sich der Bereich Lebensrückversicherung bei der E+S Rück

weiter etabliert. Er ist heute vor allem auf Spezialsegmente wie Financial Solutions konzentriert und bietet den Kunden etwa Unterstützung beim Umgang mit Solvency II und der Mindestzuführungsverordnung. In der Personen-Rückversicherung wird von der E+S Rück nahezu ausschließlich deutsches Geschäft gezeichnet.

Die Gesellschaft bietet ihren Kunden gemeinsam mit der Hannover Rück das selbst entwickelte automatisierte Underwritingsystem es | ReFlex an, mit dem eine schnelle Antragsannahme direkt am Point of Sale möglich ist.

Neben dem klassischen Rückversicherungsangebot hat in den letzten Jahren der Bereich „Advanced Solutions“ stark an Bedeutung gewonnen. Unter dem Überbegriff „strukturierte Rückversicherung“ werden den Kunden hier maßgeschneiderte und innovative Rückversicherungslösungen zur Verfügung gestellt. Mit seiner langjährigen Expertise gehört der Bereich Advanced Solutions der E+S Rück mittlerweile zu den drei führenden Anbietern für solche Lösungen weltweit.

Ein Wachstumsbereich ist auch das Geschäft mit fakultativer Rückversicherung. Hier liegt der Schwerpunkt bei den Sachversicherungszweigen, aber es gibt auch Deckungen für Haftpflicht und Unfall sowie für die noch relativ neue Sparte Cyber. Zuletzt wurde die Abteilung für das fakultative Geschäft personell aufgestockt, um das wachsende Potenzial dieses dynamischen Marktes weiter zu erschließen.

Digitalisierung als Treiber

Die Digitalisierung hat das Versicherungsgeschäft stark verändert. Erstversicherer müssen sich auf neue Anforderungen ihrer Kunden einstellen und die Modernisierung ihrer IT-Systeme entsprechend vorantreiben. Die E+S Rück ist mit ihren eigenen, leistungsfähigen Systemen gut aufgestellt und kann damit den digitalen Wandel auf der Erstversichererseite optimal begleiten. Aber auch die neuen digitalen Anbieter hat die E+S Rück im Blick.

In den letzten Jahren sind einige Start-ups mit innovativen Konzepten auf den Versicherungsmarkt gekommen. Die E+S Rück sucht die Zusammenarbeit mit diesen InsurTechs – als strategische Maßnahme, um sich für die Zukunft neue Kunden zu erschließen. Sie begleitet die jungen Unternehmen und deren innovativen Produktideen dabei mit ihrer Expertise.



Neue Chancen durch die Digitalisierung

Abb. 140

Ausnahmezustand durch Covid-19

Die Covid-19-Krise war ein schwerer Einschnitt – auch für die Versicherungswirtschaft. Mit dem Lockdown des öffentlichen Lebens im Frühjahr 2020 mussten die Versicherer ihren Geschäftsbetrieb quasi über Nacht auf Homeoffice umstellen. Insgesamt bewirkte Covid-19 einen erheblichen Digitalisierungsschub für die deutsche Versicherungswirtschaft, denn wesentliche Teile des Geschäfts und des Vertriebs mussten als Folge des Lockdowns nun auch online funktionieren. Auch bei der E+S Rück arbeitete ein größerer Teil der Beschäftigten im Homeoffice. Nach gut zweieinhalb Jahren war dann das Schlimmste überstanden und mit deutlich rückläufigen Fallzahlen von infizierten Personen wurde das Ende der strengen Covid-Regeln im Sommer 2022 mit einer „Back-to-the-Office-Party“ für die Belegschaft gefeiert.



Welcome-back-Party im Sommer 2022

Abb. 141

Die Pandemie stürzte die ganze Welt in eine tiefe Krise. Lieferketten wurden unterbrochen, weltweit mussten die Staaten Milliardensummen für den Kampf gegen das Virus und die Stützung der Wirtschaft aufwenden. Covid-19 sorgte auch im deutschen Versicherungsmarkt für hohe Schäden; Policen aus den Bereichen Veranstaltungsausfall und Betriebsschließungen waren vor allem betroffen. Bei Letzteren gab es zahlreiche rechtliche Auseinandersetzungen über die Frage, ob Corona-Schäden tatsächlich von den herkömmlichen Betriebsschließungsdeckungen erfasst waren.



Impfzentrum am Pressehaus Hannover

Abb. 142

Berufsstart unter Corona-Bedingungen und neue Arbeitswelten

Besondere Auswirkungen hatte das Arbeiten unter Corona-Bedingungen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in dieser Zeit neu zur E+S Rück stießen.



Besprechungsraum
mit Videotechnik für
hybride Meetings

Abb. 143

„Wir sind hier gleich mit MS Teams aufgewachsen“, sagt Melissa Koch, die 2020 ihr duales Bachelor-Studium bei dem Unternehmen begonnen hat. „Dabei wollten wir zur Ausbildung natürlich lieber ins Büro kommen, aber da war ja pro Abteilung oft nur eine Person vor Ort.“ Trotz dieser Ausnahmebedingungen ist Frau Koch schnell klar geworden, was aus ihrer Sicht das Besondere an der E+S Rück ist: „Mir ist schon zu Beginn aufgefallen, dass die meisten Kontakte zu den Kunden direkt laufen. Und ich habe verstanden: Durch diesen direkten Kontakt und die meist langen Kundenbeziehungen wissen meine erfahrenen Kolleginnen und Kollegen, wie die Kunden denken und was sie etwa in der Erneuerung erwarten. Das macht die E+S zu einem besonderen Unternehmen.“



Gruppenfoto der
dual Studierenden
aus den Jahrgängen
2020–2022

Abb. 144

Die Pandemie veränderte außerdem die Organisation der Arbeit bei der E+S Rück. Sie stellt sich auf neue Wege der Kommunikation und neue Ansprüche von Kunden und Beschäftigten ein. In diesem Zusammenhang ist das Konzept „Ways of Working“ zu sehen. Dabei richtet die E+S Rück gemeinsam mit der Mutter Hannover Rück ihre Büroräume an den Anforderungen der Zukunft aus.



Work-Café mit
verschiedenen
Arbeitsplätzen
Abb. 145

Es geht dabei nicht um einen Büroumbau, sondern hier wird in der Hauptverwaltung die Arbeitswelt von morgen geschaffen – für neue Formen des Zusammenarbeitens, die mehr Kreativität und Innovationskraft ermöglichen. Bis 2025 wird der gesamte Standort Hannover umgestaltet sein. Heute sind erste Räume schon testweise zu erleben. „Ways of Working“

nutzt dabei den verfügbaren Raum flexibel nach dem tatsächlichen Bedarf. Das Konzept unterstützt zudem die eigenverantwortliche Balance zwischen Arbeiten im Büro und mobiler Arbeit. Besondere Räume wie die „Work Cafés“ unterstützen den Teamgeist durch zufällige Begegnungen.

Raum-in-Raum-
Konzept
Abb. 146



Nachhaltigkeit – Treiber für Kunden und die E+S Rück

Als Rückversicherungsunternehmen leistet die E+S Rück einen wichtigen Beitrag für eine nachhaltige Entwicklung – sowohl in der Schaden- als auch der Personen-Rückversicherung. Mit ihrem Versicherungsgeschäft will die E+S Rück die globale Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft in eine klimaverträgliche, ressourcenschonende und soziale Zukunft unterstützen. Wichtige Referenzpunkte sind dabei die zehn Prinzipien des UN Global Compact sowie die 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen, die Sustainable Development Goals.

Die E+S Rück engagiert sich auf vielfältige Weise bei den drei zentralen Stellschrauben zur Erreichung von Nachhaltigkeitszielen: beim eigenen ökologischen Fußabdruck, beim Kapitalanlagemanagement und bei der Zeichnung von Risiken. Daher wurden für alle drei Bereiche Ziele verabschiedet, um das Pariser Klimaschutzabkommen zu unterstützen.



Solarkollektoren auf dem Dach der Hannover Rück/E+S Rück

Abb. 147

Auf Basis ihrer Expertise kann die E+S Rück ihren Kunden bereits heute eine breite Palette von Produkten zur Absicherung von Schäden aus Naturgefahren anbieten und ihre Resilienz gegenüber den Folgen des Klimawandels stärken. Weitere Schwerpunkte liegen bei der Bereitstellung von Versicherungslösungen für Bevölkerungsgruppen, die bislang einen zu geringen Versicherungsschutz hatten oder diesen nur schwer erlangen konnten, und bei Engagements in nachhaltigen Technologien.

Mit innovativen Lösungen wie parametrischen Versicherungsprodukten erweitert die E+S Rück ihr Portefeuille. Dort, wo Risiken versicherbar sind, können die Produkte dazu beitragen, Deckung zugänglicher zu machen, Schäden schneller zu regulieren und so die Deckungslücke in vielen Bereichen zu schließen.

„Die Versicherungsbranche in Deutschland befindet sich in einem Wandel hin zu mehr Nachhaltigkeit. Wir wollen diesen Übergang als E+S Rück aktiv im Dialog mit unseren Kunden und Marktteilnehmern gestalten“, fasst Dr. Michael Pickel, Vorstandsvorsitzender der E+S Rück, das Engagement des Unternehmens beim Thema Nachhaltigkeit zusammen.

Das Unternehmen ist in ständigem Dialog mit seinen Erstversicherungskunden und unterstützt sie dabei, ihren Kunden möglichst passgenaue Lösungen anbieten zu können. Gleichzeitig werden auf Basis der Risikoexpertise Präventionsmaßnahmen entwickelt und damit das Risikobewusstsein gefördert, sodass manche Schäden gar nicht erst entstehen oder rechtzeitig Vorsorge betrieben wird. Dadurch leistet die E+S Rück einen zentralen Beitrag für Innovationstätigkeit und Wirtschaftswachstum und unterstützt so den Umbau der Wirtschaft und Gesellschaft zu einer nachhaltigen Zukunft.

Der künftige Umgang mit dem Thema Nachhaltigkeit ist mittlerweile zu einem zentralen strategischen Kriterium bei vielen Erstversicherern geworden. Gemeinsam mit den Kunden analysiert die E+S Rück die wissenschaftlichen, politischen und rechtlichen Aspekte des Themas und bietet als Rückversicherer Orientierung bei der Frage, wie sich Nachhaltigkeit künftig auf das Geschäftsmodell auswirken wird.



Windenergie als Motor der Nachhaltigkeit

Abb. 148



Ladestationen für Elektroautos auf dem Parkplatz der Hannover Rück/E+S Rück

Abb. 149

Innovativ und für die Zukunft gerüstet

Der Erfolg der E+S Rück basiert auf der langfristigen, vertrauensvollen Beziehung zu den Kunden und der großen Expertise für den deutschen Markt. Das bedeutet auch, auf Veränderungen des Marktes frühzeitig zu reagieren und den Kunden neue Lösungen anzubieten. Mit Produkt- und Serviceinnovationen setzte die E+S Rück dabei in den letzten Jahren immer wieder neue Akzente. So hat die funktionale Invaliditätsversicherung den Unfallversicherungsmarkt erweitert. Und bei Kfz begleitet das Unternehmen die Einführung von innovativen Telematik-Tarifen.

eslTmatik - Die modulare Telematiklösung der E+S Rück bestehend aus App und Beacon

Abb. 150



Im Zentrum vieler zukunftsgerichteter Aktivitäten steht heute der Umgang mit Daten. Das gilt nicht zuletzt für das Kerngeschäftsfeld Kfz, sondern auch für die Versicherung von Naturkatastrophenschäden. In der Autoversicherung nimmt die Bedeutung von Daten aus der Nutzung der Fahrzeuge seit einigen Jahren stark zu. Die Herausforderung ist, diese Daten in ausreichender Zahl zusammenzustellen, sie auszuwerten und die Ergebnisse dann für die Bestandsselektion und die Tarifierung nutzbar zu machen. Das ist für die Kunden der E+S Rück mit ihrem starken Kfz-Geschäft eine existenzielle Zukunftsaufgabe.

Hilfestellung für die Kunden bei der Auswertung der Daten steht daher ganz oben auf der Agenda der E+S Rück. So ist die E+S Rück Mitglied bei der VST Gesellschaft für Versicherungsstatistik mbH, Hannover, und unterstützt bei der Auswertung von statistischen Daten von verschiedenen Versicherern.

Außerdem bietet das Data Science Team der E+S Rück den Kunden Services beim Thema Datenanalyse.

In Zusammenarbeit mit externen Partnern hat die E+S Rück in den letzten Jahren zwei Datenpools aufgebaut: einen Pool zur funktionalen Invaliditätsversicherung in Unfall und einen Cyber-Datenpool, der ein Fundament für die Kalkulierbarkeit des relativ neuen Cyber-Risikos bietet. Daten zusammenzuführen, sie für die Kunden nutzbar zu machen und ihnen damit einen besseren Risikoverlauf in den Beständen zu ermöglichen, ist heute und in Zukunft eine der wichtigsten Serviceleistungen der Rückversicherer.

Ein weiteres Kernthema, das die Kfz-Versicherer verstärkt umtreibt, ist die Weiterentwicklung der Mobilität in Deutschland – etwa durch einen möglichen Rückgang des individuellen Autobesitzes und eine Zunahme des autonomen Fahrens.

Dabei geht es letztlich um die Zukunft der Autoversicherung. Die E+S Rück analysiert hier die technische und politische Entwicklung und ordnet sie für ihre Kunden ein.

Das zunehmende Engagement beim Umgang mit Daten ist für die E+S Rück eine logische Reaktion auf die Marktentwicklung der letzten Jahre: Die Bedeutung eines Rückversicherers als reiner Kapazitätsgeber geht mit dem kräftigen Wachstum der Erstversicherungskunden und ihrer steigenden Finanzkraft kontinuierlich zurück. Mehrwert schafft ein Rückversicherer inzwischen immer stärker über die besonderen Services, die er seinen Kunden anbieten kann.

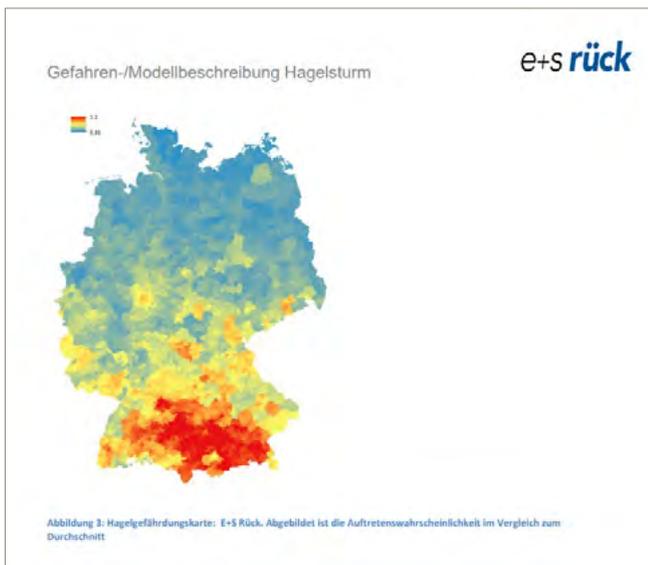
Das gilt auch für ein Thema, das die Versicherungswirtschaft aktuell besonders umtreibt: die Versicherung von Naturkatastrophenschäden. Die Flutkatastrophe resultierend aus Sturm „Bernd“ im Jahr 2021 war für die deutsche Versicherungswirtschaft und auch für die E+S Rück das bislang teuerste Naturkatastrophenschadenereignis. Viele Kunden mit ihren großen Wohngebäudebeständen bewegt seither verstärkt die Frage, wie sich das Thema Naturgefahren in Zukunft entwickeln wird. Es ist für sie und ihren Rückversicherer von existenzieller Bedeutung, wie die künftigen Risiken vor dem Hintergrund des Klimawandels einzuschätzen sind.

Die Flutkatastrophe resultierend aus Sturm „Bernd“ schlug für die E+S Rück insgesamt mit einem Schaden von rund 500 Mio. Euro zu Buche. Der Schaden kam überwiegend aus dem Kreis der Aktionäre. Die E+S konnte eindrucksvoll demonstrieren, was ihre Aufgabe bei der Bewältigung solcher

Großschäden als Stütze ihrer Aktionäre und Kunden ist. Und mit ihrem besonderen Kat-Service liefert die E+S Rück den Kunden auch ein Instrument, um deren individuelle Risiken im Bereich Elementargefahren für die Zukunft bewerten zu können.

Die Kat-Mappe der E+S Rück ist ein Risikobewertungssystem, mit dem das gesamte Katastrophen-Exposure für die einzelnen Sparten eines Kunden-Portefeuilles zusammengefasst wird. Nach den verheerenden Fluten im Ahrtal ist es wichtig zu wissen, wo es in Deutschland eine ähnliche Topografie gibt und inwieweit das Risiko der Kunden dort künftig neu bewertet werden muss. Die Kunden bei der Einschätzung ihrer Naturgefahrenexponierung zu unterstützen bleibt für die Zukunft eine zentrale Aufgabe für die E+S Rück. Besondere Herausforderungen kommen auf die Erstversicherer insbesondere mit der adäquaten Berücksichtigung von Klimawandelszenarien zu. Auch dabei kann die E+S Rück mit ihrem Know-how und der umfangreichen Modellierungslandschaft ihren Kunden zur Seite stehen.

Für die Zukunft ist es wichtig, dass es bei der Naturgefahrenabdeckung kein Protection Gap geben darf. Auch die E+S Rück muss mit maßgeschneidertem Versicherungsschutz für ihre Kunden dazu beitragen. Das stellt sicher, dass die Rückversicherer bei der Diskussion, wie man mit der Versicherung von Naturgefahren umgehen soll, weiter relevant bleiben.



Katastrophenrisiken in Deutschland in der Nat-Kat-Mappe der E+S Rück

Abb. 151

Eine Welt multipler Krisen

Das Sturmtief „Bernd“ hat im Juli 2021 für den größten Elementarschaden der bisherigen deutschen Versicherungsgeschichte gesorgt. Extreme Regenmengen verwandelten friedliche Flüsse in reißende Ströme. Vor allem im engen Ahrtal waren die Auswirkungen katastrophal. 189 Menschen starben in den Fluten; Straßen, Schienen, Häuser und Brücken wurden mitgerissen. Insgesamt entstand ein versicherter Schaden von fast 10 Mrd. Euro.

Die Flutkatastrophe hat in Deutschland die politische Debatte um die Einführung einer Pflichtversicherung für Elementargefahren wieder aufflackern lassen. Versicherer stellen sich nach „Bernd“ die Frage, inwieweit sie auch in anderen Regionen von ähnlichen Ereignissen betroffen sein können und inwieweit das Risiko von Sturzfluten womöglich in den bisherigen Modellrechnungen nicht ausreichend berücksichtigt ist.

Im Jubiläumsjahr 2023 muss die E+S Rück in einer Welt multipler Krisen agieren. Mit dem Überfall Russlands auf die Ukraine ist der Krieg seit Februar 2022 nach Europa zurückgekehrt und hat für eine Zeitenwende auch in der deutschen Politik gesorgt. Mit dem Wegfall der russischen Gas- und Öllieferungen stürzte Deutschland in eine tiefe Energiekrise. Die drastisch erhöhten Preise für Energie haben die allgemeine



Verheerende Zerstörungen durch das Unwetter Bernd im Ahrtal 2021
Abb. 152

Teuerung stark beschleunigt, sodass die Inflation in Europa zwischenzeitlich auf über 10 Prozent stieg und Wirtschaft und Verbraucher nach langen Jahren der Preisstabilität vor große Herausforderungen gestellt sind. Gleichzeitig beschleunigt sich der Klimawandel weiter, und die Anstrengungen zur Reduzierung der CO₂-Emissionen werden die nächsten Jahrzehnte auch in der Versicherungswirtschaft prägen.



Keine Energie mehr aus Russland infolge des Ukraine-Krieges

Abb. 153, Abb. 154





Der Vorstand der E+S Rück 2023.

Von links: Dr. Klaus Müller (Personen-Rückversicherung), Clemens Jungsthöfel (Finanzen), Dr. Michael Pickel (Vorsitzender, Schaden-Rückversicherung)

Abb. 155

Auf stabilem Fundament in die Zukunft

Die E+S Rück hat in den letzten Jahren erfolgreich mit einer Reihe von Innovationen auf die Herausforderungen eines Versicherungsmarktes im Wandel reagiert. Dem Unternehmen gelingt es dabei, seine traditionellen Stärken und zahlreiche neue Ideen zusammenzubringen. „Als Rückversicherer müssen wir unseren Kunden heute und in Zukunft immer entscheidende Vorteile bieten, damit wir bestehen können“, fasst Dr. Michael Pickel, Vorstandsvorsitzender der E+S Rück, die Erfolgsformel zusammen.

Das Selbstverständnis ist unverändert von Stabilität und Langfristigkeit geprägt: Die E+S Rück will über viele Jahre eng mit den Zedenten zusammenarbeiten und alles dafür tun, dass sie sich im persönlichen Kontakt gut aufgehoben fühlen und auf diese Weise verlässliche Partnerschaften entstehen. Gleichzeitig reagiert die E+S Rück aber auch auf die elementaren Veränderungen des Marktes und beweist durch neue Produkte und Serviceaktivitäten Zukunftsfähigkeit.

Im Wesentlichen ruht der Erfolg des Unternehmens auf zwei Pfeilern: auf dem stabilen Geschäft mit den Aktionären, deren weit marktüberdurchschnittliches Wachstum die E+S Rück seit Jahrzehnten begleiten konnte. Eine Erweiterung des Aktionärskreises wäre dabei für die Zukunft eine Option, um die Eigentümerstruktur auf eine noch breitere Basis zu stellen.

Daneben bleibt der Ausbau des Geschäfts mit weiteren Erstversicherungsgesellschaften aus dem deutschen Markt, die an einer langfristigen, erfolgreichen Partnerschaft interessiert sind, auch für die Zukunft der zweite Pfeiler für den Erfolg der E+S Rück.

Der aktuelle
Geschäftsbericht 2022

Abb. 156



Bildnachweis

Titelbild	Verwaltungsgebäude Hannover E+S Rückversicherung AG	Abb. 25	Titel Geschäftsbericht 1936 E+S Rückversicherung AG
Abb. 1	Stadtansicht Köln Getty Images (1224429981) United Archives	Abb. 26	Eisen und Stahl Aktie Andreas Kelb
Abb. 2	Köln - Unter Sachsenhausen 6 Wikipedia Rheinisches Bildarchiv	Abb. 27	Panzerkolonne Tiger II 1946 Getty Images (542912505) Ullstein Bild
Abb. 3	Zeitungsnotiz Gründung Hoppenstedt 1923 Murmann Publishers GmbH (ehem. Gerling Akademie Verlag)	Abb. 28	Das kriegszerstörte Düsseldorf Andreas Kelb
Abb. 4	Robert Gerling am Schreibtisch picture alliance / ullstein bild ullstein bild	Abb. 29	Produktion StuG III, Sturmhaubitze 42 Bundesarchiv (Bild 146-1985-100-33)
Abb. 5	Preisschild Brot Inflation 1923 Enrique G de la G	Abb. 30	Zerstörtes Robert Bosch Werk Stuttgart Getty Images (79657905) Popperfoto
Abb. 6	Inflation Frühstücksei Adobe Stock	Abb. 31	Zeitung Der Krieg ist aus Siegener Zeitung
Abb. 7	Hyperinflation der Reichsmark 1923 Alamy (D95XM3) World History Archive	Abb. 32	Käfer am Fließband Auto-Medienportal.Net
Abb. 8	Historische Banknote, 22. August 1923, Einhundert Millionen Mark Adobe Stock hansmuench	Abb. 33	Dr. Hans Gerling picture alliance / dpa Wilhelm Leuschner
Abb. 9	Köln, Von Werth-Straße 14 Alamy (JG2GFG) Historic Images	Abb. 34	Nachkriegszeit - Heimkehrer picture alliance / dpa dpa
Abb. 10	Gerling Söhne vor der Marienburg Murmann Publishers GmbH (ehem. Gerling Akademie Verlag)	Abb. 35	Heimkehrende Frauen Köln 1946 Walter Dick Archiv Köln
Abb. 11	Dreigroschenoper 1928 akg-images (AKG130772)	Abb. 36	Schaufenster Währungsreform LVR - Zentrum für Medien und Bildung
Abb. 12	Berliner Nachtleben imago images (0102251024) Ronald Grant	Abb. 37	Besatzungszonen Deutschlands picture-alliance / akg images akg images
Abb. 13	Auto Horch 350 1928 Michael Schlenger	Abb. 38	Gerling Werbemappe 1952 E+S Rückversicherung AG
Abb. 14	Verkehrsunfall 1928 Stadtarchiv Zürich	Abb. 39	Schüler bestaunen LKW Unfall bpk (70167233) Fotoarchiv Ruhr Museum Willy van Heekern
Abb. 15	Schlange Arbeitsamt Hannover 1929 WBA. Walter-Ballhause-Archiv	Abb. 40	Gerling Werbung Gutbrod 1952 E+S Rückversicherung AG
Abb. 16	Arbeitssuchender bpk (30005894) Herbert Hoffmann	Abb. 41	Lambretta-Motorroller 1955; Freiluft-Ballett bpk (50013529) Bayerische Staatsbibliothek Felicitas Timpe
Abb. 17	Fackelzug zur Machtergreifung 1933 SZ Photo	Abb. 42	Autobahn Bundesarchiv (Bild 194-2784-19)
Abb. 18	Reichsparteitag der Arbeit Getty Images (167530425) Brandstaetter Images	Abb. 43	VW Käfer auf Reisen am Meer Adobe Stock
Abb. 19	Berlin, Friedrichstraße, Ecke Leipzigerstraße Bundesarchiv (Bild 146-1977-061-21)	Abb. 44	DDR - IFA Reisebus H6B picture alliance / zb Eva Richter
Abb. 20	Machtergreifung NSDAP am Brandenburger Tor Alamy (ID: 2BX6M36) War Archive	Abb. 45	Xanten Adobe Stock
Abb. 21	Britisches Polizeiauto 1933 Alamy (ID: 2BW2M0R) Smith Archive	Abb. 46	Sekretärin der Berliner Zentralbank am Schreibtisch bpk (30034874) Atelier Bieber/Nather
Abb. 22	Reichsautobahn, Saalebrücke bei Hirschberg Bundesarchiv (Bild 146-1979-096-13A)	Abb. 47	Hans Gerling mit Udo Schubach 1980 E+S Rückversicherung AG
Abb. 23	Gerling Bau Von-Werth Straße 1937 Andreas Kelb	Abb. 48	Einheitstarif 1950 Deckblatt Andreas Kelb
Abb. 24	Robert Gerling Grabstein Wikipedia Kassandro	Abb. 49	Einheitstarif 1950 Inhalt Andreas Kelb
		Abb. 50	Seat 600 Adobe Stock rojo
		Abb. 51	NRW als Vorbild für Integration picture alliance / dpa Ossinger
		Abb. 52	KINA - Wenn eine Mauer Familien trennt picture alliance / dpa Bildarchiv

- Abb. 53 Hannover Kröpcke 1966 | Hiddestorf
- Abb. 54 Geschäftsbericht Eisen und Stahl 1966 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 55 Schornsteine Ruhr | Andreas Kelb
- Abb. 56 Logo Haftpflichtverband, 1967 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 57 Welt Gründung | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 58 Tankstelle Bochum 1972 | Historisches Archiv BP/Aral
- Abb. 59 Mercedes 250 SL Werbung | Andreas Kelb
- Abb. 60 Hippies vor dem UFO Club, London 1968 | picture alliance / PYMCA/Photoshot | Chris Morris
- Abb. 61 Demonstration gegen Vietnamkrieg in Hamburg | picture alliance / Jacques Breuer | Jacques Breuer
- Abb. 62 Bingemer | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 63 CEO Brenzel 1962-66 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 64 Hohenzollernstraße 26 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 65 Cover Geschäftsbericht Eisen und Stahl 1975 | E+S Rückversicherung
- Abb. 66 Geschäftsbericht ATR/Hannover Rück 1976 | E+S Rückversicherung
- Abb. 67 Autofreier Sonntag während der Ölkrise | picture alliance / imageBROKER | Klaus Rose
- Abb. 68 Bautafel 1982 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 69 Grundsteinlegung 1982 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 70 Einzug 031984 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 71 Riethorst 2 1977 | E+S Rückversicherung A
- Abb. 72 BA3 Casino 1984 | E+S Rückversicherung
- Abb. 73 Luftbild BA1 1986 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 74 Abriss Parkdeck | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 75 Neubau Tennis | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 76 Schwere Schäden durch Sturmflut in Hamburg 1962 | picture alliance / dpa | dpa
- Abb. 77 Orkan Capella Übersichtskarte | EQS Group AG
- Abb. 78 Hagel München 1984 | picture-alliance/ dpa | Claus Hampel
- Abb. 79 IBM PC XT | Adobe Stock | Belogorodov
- Abb. 80 Sharp PC-1500A - May 1987 Puget Sound ComputerUser advert | Advanced Systems & Computer Products, Public domain, via Wikimedia Commons
- Abb. 81 Die „Computer-Kids“ kommen | picture alliance / dpa | Karl Staedele
- Abb. 82 Zeichnungsgemeinschaft Stempel 70 30 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 83 Vorstellung Zeichnungsgemeinschaft BB 1987 Entree | E+S Rückversicherung
- Abb. 84 Vorstellung Zeichnungsgemeinschaft BB 1987 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 85 Mosaik Zeichnungsgemeinschaft 1988 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 86 Betriebsfeier 1981 Rohlf | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 87 Fasching 1983 Schönfeld Mertes | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 88 Fasching 1983 Polonaise | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 89 Spieleabend 1980 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 90 Squash 1989 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 91 Fasching 1983 Haas Müller Rohlf | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 92 Schlagersänger MARKUS bei der ZDF-Hitparade 1983 | picture alliance / Keystone | Röhnert
- Abb. 93 Abriss Parkdeck | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 94 25. Jubiläum der Hannover Rück | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 95 Betriebsausflug 1986 Hohlbein Bertram Wethkamp | E+S Rückversicherung
- Abb. 96 75. Jubiläum der E+S | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 97 Einladung Personal zum 75. Jubiläum der E+S | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 98 Kostenloser Kaffeeservice im Büroalltag | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 99 Mauerfall Berlin 1989 | Alamy (ID: AKY9XP) | imageBROKER
- Abb. 100 Nach Öffnung der DDR-Grenzen am Hirschberg 1989 | Fotofinder.com | Raupach
- Abb. 101 10 Jahre Mauerfall: DDR-Bürger besuchen die BRD | picture alliance / dpa | Holger Hollemann
- Abb. 102 Großkundgebung in Magdeburg 1990 | Bundesarchiv (Bild-00196541)
- Abb. 103 Orkane wüten über Westeuropa 1990 | picture alliance / dpa | Eilmes
- Abb. 104 Dr. Michael Reischel | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 105 Hauptversammlung 1995 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 106 Konzernschmied Wolf-Dieter Baumgartl | E+S Rückversicherung AG

- Abb. 107 Zecheriner Brücke DDR | picture-alliance/ ZB | Rolf-Peter Frischmann
- Abb. 108 Wilhelm Zeller 1996 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 109 Positionierung 1997 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 110 Geschäftsbericht 1995 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 111 Logos Haupteingang | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 112 Futuristic vehicle and graphical user interface | Adobe Stock | metamorworks
- Abb. 113 RV Liste 1991 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 114 E+S Rück Krawatte | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 115 Straßenatlas 2004 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 116 Kita HannoverRe Kids | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 117 Kochbuch 2005 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 118 Horizontal green digital 2000 millenium display clock | Adobe Stock | spacedrone808
- Abb. 119 Euro Installation Frankfurt | Alamy (ID: HFA8HA) | Grethe Ulgjell
- Abb. 120 Hannover Forum 1990 Titel | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 121 Hannover Forum 1990 TOP | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 122 Cyber-Workshop Faber | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 123 Hannover Forum Boarding Pass | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 124 Virtuelles Hannover Forum 2021 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 125 Examenskonzert Konzert CD 2019 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 126 Examenskonzert Konzert CD 2021 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 127 Cover Schriftenreihe | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 128 E+S Rück Fachtagung | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 129 Kartbahn | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 130 Ground Zero New York City | Getty Images
- Abb. 131 Prof Dr Fabian Transchel | E+S Rückversicherung AG | Fotoarchiv Hochschule Harz
- Abb. 132 Firmenschild und Eingang der Lehman Brothers Firma in New York am Broadway | picture alliance / augenblick/Sammy Minkoff | Sammy Minkoff
- Abb. 133 Ulrich Wallin | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 134 Dr. Michael Pickel | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 135 BMW Vision Efficient Dynamics car in BMW Museum/ BMW Welt | Adobe Stock | mi_viri
- Abb. 136 Highway in Germany | Adobe Stock | Birgit Reitz-Hofmann
- Abb. 137 Verwaltungsgebäude Hannover | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 138 Werbeanzeige Partnerschaft 2022 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 139 Aufteilung des Portefeuilles 2022 | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 140 Neue Chancen durch die Digitalisierung | Adobe Stock | Rymden
- Abb. 141 Sommerfest | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 142 Impfzentrum Hannover | Tim Schaarschmidt
- Abb. 143 Besprechungsraum mit Videotechnik für hybride Meetings | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 144 Koch Duales Studium | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 145 Work-Café mit verschiedenen Arbeitsplätzen | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 146 Raum-in-Raum-Konzept | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 147 Solarkollektoren auf dem Dach der Hannover Rück/E+S Rück | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 148 Windkraftanlagen auf dem Feld | Adobe Stock | Anselm
- Abb. 149 Hannover Office E-Mobilität | Andreas Kelb
- Abb. 150 Telematik-Lösung | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 151 Karte Katmappe | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 152 Ahr-Hochwasser, Kreuzberg | Adobe Stock | SanGero
- Abb. 153 Nordstream Gas Pipeline | Alamy (ID: G33GJP) | Renaud Rebardy
- Abb. 154 Die mögliche Route der Nord-Stream-Saboteure | EQS Group
- Abb. 155 Gesamtvorstand | E+S Rückversicherung AG
- Abb. 156 Geschäftsbericht 2022 | E+S Rückversicherung AG

Text

Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen, Hamburg

Impressum

E+S Rückversicherung AG
Karl-Wiechert-Allee 50
30625 Hannover
Tel. +49 511 5604-0
Fax +49 511 5604-1188
www.es-rueck.de





Published by

E+S Rückversicherung AG

Karl-Wiechert-Allee 50

30625 Hannover

Germany

www.es-rueck.de