

BERATER

Informationen für Entscheider | Frühjahr 2019

EXPANSION NACH CHINA

Große Schritte erfordern vertrauenswürdige Partner. HDI begleitet die Schweizer Electronic AG als internationaler Versicherer bei der Neueröffnung einer Produktionsstätte für Hightech-Leiterplatten in China.



04 SPECIALTY

Gemeinsame Initiative im weltweiten Specialty-Geschäft mit Hannover Rück

13 RAUMFAHRT

HDI versichert Prüfungen von Raketentriebwerken

16 INSIGHTS

Zwei Young Professionals bei HDI berichten über ihren Arbeitsalltag

WIR SIND RISIKO- REDUZIERER.

FÜR DIE BESTEN SICHERHEITSLÖSUNGEN WELTWEIT
SIND UNSERE EXPERTEN IMMER IN IHRER NÄHE.

HDI Risk Consulting Mit GREEN Risiken transparent darstellen

Wie steht es um den Brandschutz nach der Erweiterung der Produktionshalle? Entspricht der Versicherungsschutz dem veränderten Betriebsrisiko? Während Unternehmen wachsen, Produkte entwickeln und ausländische Märkte erschließen, verändern sich ihre betrieblichen Risiken. Das Global Risk Engineering ExtraNet, kurz GREEN, unterstützt Unternehmen dabei, Standortrisiken weltweit systematisch zu erfassen und zu bewerten. Kunden haben damit auch die Möglichkeit, die Planung und die Durchführung von Maßnahmen zur Risikominimierung aktiv zu begleiten. Alle Informationen unter www.hdi.global/download-hrc



Liebe Leserinnen und Leser,



wenn ein mittelständisches Unternehmen für Leiterplatten vom Schwarzwald nach China expandieren möchte, erfordert das nicht nur Mut. Ein solcher Schritt muss gut geplant und vorbereitet sein. Vor allem braucht das Unternehmen Partner an seiner Seite, denen es vertraut. Wir freuen uns und sind stolz, dass wir im Bereich der betrieblichen Absicherung dieser Partner für die Schweizer Electronic AG sein dürfen. In unserem Titelthema stellen wir Ihnen das Unternehmen vor und geben Einblicke in das Großprojekt.

Für das Vertrauen, das die Schweizer Electronic AG in uns steckt, sind wir sehr dankbar. Es spornt uns in unserer täglichen Arbeit einmal mehr an, unseren Kunden die besten Dienstleistungen zu bieten. Als globaler Versicherer steht das Wohl unserer Kunden für uns an erster Stelle. Dabei verstehen wir vor allem auch die Bedürfnisse von mittelständischen Unternehmen und können ihnen als Resultat genau das bieten, was sie benötigen: **Service vor Ort, Internationalität, Risikoprävention und individuelle Versicherungslösungen.**

HDI ist hier mit der gesamten Risk-Consulting-Palette und ausführlicher Beratung von Anfang an dabei und begleitet den Weltmarktführer von Leiterplatten mit maßgeschneiderten Versicherungslösungen bei der Errichtung seiner Produktionsstätte in China.

Viel Spaß beim Lesen des aktuellen Beraters.


Dr. Edgar Puls, Vorstand
HDI Global SE

Themen

- 04 **Specialty**
HDI Global SE und Hannover Rück SE bilden HDI Global Specialty SE.
- 05 **Update**
Standortrisiken weltweit bestimmen, die neue IT-Haftpflicht und CE-Papiere für Baumaschinen.
- 08 **Titelthema**
Schweizer Electronic expandiert als Produzent von Leiterplatten nach China und wird dabei von HDI unterstützt.
- 13 **Raumfahrt**
Raketenantriebe im Test
- 14 **Schadenmanagement**
Kundenstimmen
- 16 **Insights**
Young Professionals im Interview
- 18 **Service**
Mit Fahrsicherheitstrainings langfristig vorbeugen und ein Kommentar zum Sozialpartnermodell.



Update: Baumaschinen – Warum das CE-Papier so wichtig ist



Raumfahrt: „Ariane“ auf dem Prüfstand



Titelthema: Sicherheit bei der Erschließung neuer Märkte

IMPRESSUM

Herausgeber: HDI Global SE, E-Mail: berater@hdi.global
Verlag und technische Gesamtherstellung: Insignio Kommunikation GmbH, Ludwig-Erhard-Straße 14, 34131 Kassel, www.insignio.de, Geschäftsleitung: C. Elbern, J. Müller, Redaktion: K. Schelauke, R. Meyer-Spelbrink, Projektleitung: P. Krannich, Grafik: J. Stachler, Bildnachweis: Andreas Dahlmeier, HDI, iStockphoto, stock.adobe.com, Talanx, Nachdruck auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. ISSN 1866-1998.
Hinweis: Wenn Sie künftig unsere Kundenzeitschrift nicht mehr erhalten möchten, können Sie uns bei der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen.

NEU: HDI Global Specialty SE

HDI Global und Hannover Rück starten gemeinsame Initiative im Specialty-Geschäft

Unter dem Dach der Talanx AG starten Hannover Rück SE und HDI Global SE eine gemeinsame Initiative im weltweiten Specialty-Geschäft. Dazu bringen beide Unternehmen ihre Specialty-Aktivitäten in ein neues Joint Venture ein.

Die geschäftsübergreifende Segment-Expertise im Bereich Specialty wird mithilfe des Joint Ventures an einer Stelle im Konzern gebündelt. Mit konzentriertem Know-how zeichnet die neue Gesellschaft HDI Global Specialty SE Agentur- und Spezialerstversicherungsgeschäft unter anderem in den Sparten Vermögensschadenhaftpflicht, Managerhaftpflicht (D&O), Rechtsschutz, Crisis Management, Sports and Entertainment, Luftfahrt und Offshore Energy. Als breit aufgestellter Anbieter agiert die HDI Global Specialty SE weltweit. Ziel ist es, die Positionierung im Specialty-Markt auszubauen. Eine Betrachtung der bisherigen Marktentwicklung zeigt, dass insbesondere deutsche Industriekunden in diesem Segment Bedarf haben und dieser perspektivisch noch deutlich ansteigen wird. „Wir blicken positiv in die Zukunft und freuen uns darauf, an dem neuen Joint Venture von Beginn an mitwirken zu können“, sagt Michelle Rosin, Mitarbeiterin im Underwriting Legal Expenses. „Für unsere Kunden ist diese

Entwicklung sehr positiv; sie ermöglicht es, gebündeltes Spezial-Know-how kombiniert mit fundierter Industrie-Expertise künftig noch effizienter und gleichzeitig bedarfsgerecht abzurufen“, ergänzt Heiko Würtz, Leiter Financial Lines bei der HDI Global Specialty SE. „Wir schmieden auf Basis der bisherigen guten Arbeit der Inter Hannover und den Stärken der HDI Global einen weltweit agierenden, eigenständigen und unabhängigen Specialty-Versicherer innerhalb des Konzerns“, freut sich Ralph Beutter, Chairman of the Executive Board.

3 Fragen an Ralph Beutter

Was ist das Besondere an diesem Joint Venture?

Beutter: Erstens die Geschwindigkeit, mit der wir innerhalb weniger Monate starten konnten. Zweitens, dass wir unsere Expertise im Bereich Specialty an einer Stelle im Konzern bündeln und so flexibel Chancen ergreifen. Und drittens ist das Geschäft selbst eine Besonderheit.

Welche Risiken werden versichert?

Beutter: Wir zeichnen Risiken, bei denen viele Underwriter an ihre Grenzen stoßen würden. Dafür brauchen wir hoch spezialisierte Leute.

Zu den Risiken gehört zum Beispiel der Bereich Luftfahrt. Unternehmen können sich bei uns aber auch gegen Produktrückrufe oder politische Risiken in der Welt, besonders in Krisengebieten versichern. Wir bieten aber auch Lösungen für Ölplattformen auf See sowie Rockfestivals oder Filmproduktionen und den Ausfall ihrer Hauptdarsteller. Und das ist nur eine kleine Auswahl der Risiken, die wir zeichnen.

Warum ist das Geschäft mit Spezialrisiken für Talanx attraktiv?

Beutter: Man braucht spezialisierte Underwriter, die diese Risiken einschätzen und bewerten können. Und deshalb gibt es auch nur eine begrenzte Anzahl Versicherer, die sich in dem Markt global bewegen. Das Specialty-Geschäft wächst aber schnell und zeigt eine höhere Profitabilität als das klassische Versicherungsgeschäft.

➔ **Weitere Informationen unter www.hdi-specialty.com**

👤 **Michelle Rosin**
Legal Expenses Underwriting,
Financial Lines, HDI Global Specialty SE
Telefon: 0511 / 5604 - 2570
E-Mail: Michelle.Rosin@hdi-specialty.com

Naturgefahren

Standortrisiken unter ARGOS-Augen

Tropische Stürme, Wasserfluten und Erdbeben haben eine gewaltige Zerstörungskraft. Für Unternehmen stellen Naturgefahren daher ein sehr ernst zu nehmendes Risiko dar. Entscheidend ist, wo sie mit eigenen Standorten vor Ort ansässig sind. Nicht immer sind Risiken sofort ersichtlich. Deshalb kann das tatsächliche Gefahrenpotenzial nur mit einer hohen Datenqualität und -tiefe ermittelt werden. HDI setzt hierfür das eigens entwickelte Informations-System „Accumulation Risk Geospecial Online System“, kurz ARGOS, ein. Das Internet-Tool speist sich aus globalen Informationen von Forschungsinstituten, Wetterstationen und Seismographen.

Bedarfsgerecht zeigt ARGOS die gewünschten Regionen auf Risikokarten. Verschiedene Farben breiten sich deutlich über einzelne Gebiete aus und zeigen eindrucksvoll, wie stark die Erde bebt oder sich Wassermassen ausgebreitet haben. „Je dunkler die Farbe, desto höher die Intensität oder Wahrscheinlichkeit, dass ein Ereignis eintritt“, ergänzt Alexander Schlei, Leiter Naturgefahren. Dabei stellt das System eine Vielzahl historischer Ereignis- und Schadendaten bereit. So kann sich der Experte anzeigen lassen, wie oft in den letzten

200 Jahren an dem gewählten Standort ein Erdbeben stattgefunden hat.

„Wir ermitteln die Wahrscheinlichkeit von Naturkatastrophen und berechnen, welche Kosten bei ihrem Eintritt auf das Unternehmen zukämen“, sagt der Leiter Naturgefahren. Je nach Anforderung stellt HDI für Kunden individuelle Risikoprofile zur Verfügung. Sie schaffen eine tragfähige Basis, um die vor Ort bestehenden Elementarrisiken adäquat abzusichern. Auch die Risiko-Ingenieure von HDI Risk Consulting nutzen die Ergebnisse, um Naturgefahrenrisiken, wie z. B. Ausfallrisiken zentraler Lieferanten, zu identifizieren. Basierend darauf werden geeignete Präventionsmaßnahmen erarbeitet und empfohlen. So können existenzielle Wertschöpfungsketten des Kunden gesichert werden.



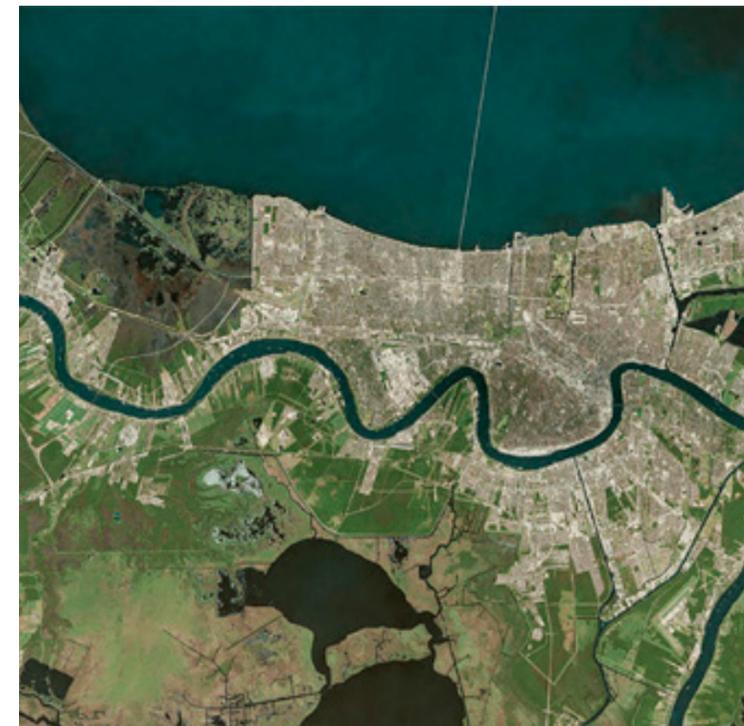
Mitunter entscheiden nur wenige Kilometer, wie stark ein Betriebsstandort durch tropische Stürme oder Erdbeben gefährdet ist. In Bezug auf Hochwasser sinkt das Schadenpotenzial oft erheblich, wenn der Kunde eigene Schutzmaßnahmen getroffen hat.

Alexander Schlei, Leiter Naturgefahren, HDI Global SE

Zudem betont Alexander Schlei im Hinblick auf künftige Standortplanungen: „Ganz gleich, an welchem Ort ein Kunde eine Fabrik bauen will, wissen wir ziemlich genau, welche Risiken damit verbunden sind.“

➔ **Weitere Infos zum Thema Naturgefahren unter www.hdi.global/downloadcenter**

👤 **Alexander Schlei**
Leiter Naturgefahren,
HDI Global SE
Telefon: 0511 / 645 - 3507
E-Mail: Alexander.Schlei@hdi.global



Überschwemmte Flächen bei einer Risikowahrscheinlichkeit von einem in 500 Jahren (re.). Dunklere Blautöne zeigen größere Wassertiefen.

Der Haftpflicht-All-in-One-Schutz

CLIC Plus: Sicherheit für Software-Hersteller und IT-Dienstleister

Als eine IT-Firma bei einem großen Industrieunternehmen eine neue Software installiert, fällt Stunden später der Hauptrechner aus. Grund: Ein Virus, das sich auf dem Computer des Mitarbeiters der IT-Firma befand. Drei Tage Betriebsstillstand sind die Folge – die Verluste immens. Für den Schaden muss die IT-Firma aufkommen.

Software-Entwickler und IT-Dienstleister sehen sich nicht nur angesichts gefüllter Auftragsbücher steigenden Haftpflichtrisiken ausgesetzt. Wie das Beispiel zeigt, können sie völlig unverhofft für enorme Schäden zur Verantwortung gezogen werden. Ein solcher Fall bedroht dann

» Der Kunde erhält einen umfangreichen, branchenspezifischen Versicherungsschutz in einem durchgehenden Vertrag.

Michael Sossdorf, Liability Underwriting, HDI Global SE

schnell die Existenz. Insbesondere in Zeiten zunehmender Vernetzung und technischen Fortschritts wachsen die Risiken. Doch nicht nur Personen- und Sachschäden können entstehen. Vermögensschäden können ebenfalls die Folge von IT-Pannen sein. Solche IT-Schäden werden von der allgemeinen Haftpflichtversicherung in der Regel nicht abgedeckt und erfordern daher einen spezialisierten Schutz.

Umfassend abgesichert mit nur einem Vertrag

Mit CLIC Plus steht IT- und Software-Unternehmen eine neue erweiterte Haftpflichtversicherung zur Verfügung, die sie gegen Personen, Sach- und Vermögensschäden pauschal absichert. Darüber hinaus werden mit dem umfassenden Konzept auch Eigenschäden abgedeckt. Ob Unterschlagung durch einen Mitarbeiter, Rücktritt des Auftraggebers oder Beschädigung der eigenen Website:

Potenzielle Schäden sind vielseitig und sollten bei der Versicherung bedacht werden.

➔ Weitere Informationen zu CLIC Plus unter www.hdi.global/clicplus

👤 Michael Sossdorf
Liability Underwriting,
HDI Global SE
Telefon: 0511 / 645 - 3742
E-Mail: Michael.Sossdorf@hdi.global

CLIC PLUS AUF EINEN BLICK

- Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung
- Umwelthaftpflichtversicherung
- Umweltschadenversicherung
- IT-Vermögensschadenversicherung

Baumaschinen

Beim Kauf CE-Papier bedenken

Ein Autokauf ohne Zulassungsbescheinigung? Undenkbar! Das sieht bei Baumaschinen anders aus. Denn einen vergleichbaren Eigentumsnachweis gibt es hier nicht. Wie kann man sich aber möglichst davor schützen, eine gestohlene Maschine zu kaufen? Ohne Eigentumsnachweis ist es fast unmöglich, zu prüfen, wer der Eigentümer ist.

Eine Konformitätserklärung, das sogenannte CE-Papier, kommt solchen Risiken zuvor: Jedes Fahrzeug ist mit einer Seriennummer beschriftet. Wird die Maschine gestohlen, muss zunächst geklärt werden, wer der rechtmäßige Eigentümer ist. In der polizeilichen Anzeige wird die Seriennummer der

Maschine angegeben. Sie ist aber auf der Kaufrechnung meist nur in verkürzter Form aufgeführt – die vollständige Nummer ist an der Maschine angebracht. Dadurch kommt es zu Problemen bei der polizeilichen Fahndung nach der Maschine und später beim Feststellen des Eigentümers.

Wer ist der rechtmäßige Eigentümer?

Das CE-Papier hingegen enthält meist die vollständige Seriennummer und muss laut Vorschrift beim Verkauf von Neufahrzeugen mitgegeben werden. „Käufer sollten unbedingt auch beim Erwerb von Gebrauchtfahrzeugen auf das Originaldokument bestehen.

So können sie Risiken schon im Vorfeld entgegenwirken“, betont Thomas Staubach, Experte für Kriminalitätsbekämpfung bei HDI Global SE. „Das Dokument sollte dann unabhängig vom Fahrzeug mit dem Kaufvertrag verwahrt werden. So hat man ein wichtiges Argument in der Hand, wenn es um die Klärung der Eigentumsverhältnisse geht. Dieses fehlt dem Erwerber einer gestohlenen Maschine, wenn es sich in Ihren Unterlagen befindet.“

👤 Thomas Staubach
Engineering Claims Legal, HDI Global SE
Telefon: 0511 / 645 - 4148
E-Mail: Thomas.Staubach@hdi.global



Für Baumaschinen gibt es in Deutschland keinen Eigentumsnachweis. Kunden sollten daher beim Kauf auf das CE-Papier bestehen.

Betriebliche Altersversorgung

Gutachten einfach online bestellen

Unternehmen müssen zu vielen betrieblichen Anlässen Gutachten erstellen lassen. HDI bietet diesen Service jetzt auch online an.

Bei der betrieblichen Altersversorgung setzen viele Unternehmen auf Pensionszusagen. Die hieraus resultierenden Pensionsverpflichtungen müssen jährlich ermittelt und testiert werden. Ebenso benötigen Betriebe Kurztzitate für den Pensionssicherungsverein, Bilanzgutachten nach verschiedenen Rechnungslegungsstandards und wenn

Pensionsverpflichtungen ausgelagert werden sollen oder sich Altersteilzeitregelungen oder Jubiläumsverpflichtungen ändern.

Mit nur einem Klick können Unternehmen erforderliche Gutachten jetzt online bei HDI bestellen. Drei Ausführungsvarianten stehen zur Verfügung. Sobald alle notwendigen Dokumente vorliegen, dauert es in der Regel vier Wochen bis das Gutachten fertiggestellt ist. Die bAV-Spezialisten erstellen jährlich mehrere Tausend solcher Bewertungen.

➔ Weitere Informationen und Bestelloptionen unter www.pm.hdi.de

IHRE VORTEILE

- Feststehende Gutachtenpreise
- Kontakt zu einem persönlichen Gutachter
- Verlässliche Lieferung
- Höchste Datensicherheit



Vom Schwarzwald nach China

Mit vertrauensvollen Partnern große Schritte wagen

Als eines der führenden Unternehmen von Hightech-Leiterplatten expandiert die Schweizer Electronic AG nach China. Unterstützt wird sie dabei von ihrem langjährigen Partner HDI.

Schramberg: Ein beschauliches Städtchen mitten im Schwarzwald. Vor fast 170 Jahren legte die Familie Schweizer hier den Grundstein für ein heute vor allem als Zulieferer der Automobilindustrie hoch spezialisiertes Unternehmen der Leiterplattentechnik. Um den Anforderungen der Kunden auch weiterhin Rechnung zu tragen, fiel 2017 der Entschluss für eine neue Fertigungsstätte in China. Diese soll die Fertigungskapazitäten am Hauptsitz in Schramberg deutlich überschreiten. Das Familienunternehmen plant so, den derzeitigen Umsatz von € 120 Mio. in den nächsten Jahren auf € 500 Mio. zu steigern.

Von der Schwarzwalduhr zur Leiterplatte

In ihren Anfängen beschäftigte sich Schweizer mit der Beschichtung von Zifferblättern für Schwarzwalduhren. Die kontinuierliche Anpassung an Entwicklungen der Zeit führte dann in den frühen 1960er-Jahren zur Herstellung von Leiterplatten. Damals steckte dieser Industriezweig noch in den Kinderschuhen. Heute, fast 60 Jahre später, trifft das Unternehmen mit seinem Fokus auf hoch spezialisierte Entwicklungen im Bereich Leiterplattentechnik für **Autonomes Fahren**,

Sensorik, E-Mobilität und **CO₂-Reduktion** den Nerv der Zeit.

Neue Produktionsstätte in Jiangsu

„Der Entschluss für die Expansion fiel Anfang 2017“, berichtet Marc Bunz, Finanzvorstand bei Schweizer Electronic. „Bereits Ende 2017 konnten wir entsprechende Verträge in China unterzeichnen, worin sich einer der gravierenden Vorteile von mittelständischen Unternehmen zeigt: Die Umsetzung von Prozessen und Entscheidungen verläuft meist schnell und unkompliziert. Besonders hilfreich war außerdem, dass wir auf die Erfahrung jahrelanger Partner in Asien zurückgreifen können“, betont Bunz. Gemeint ist zum Beispiel WUS, ein großes taiwanesisches

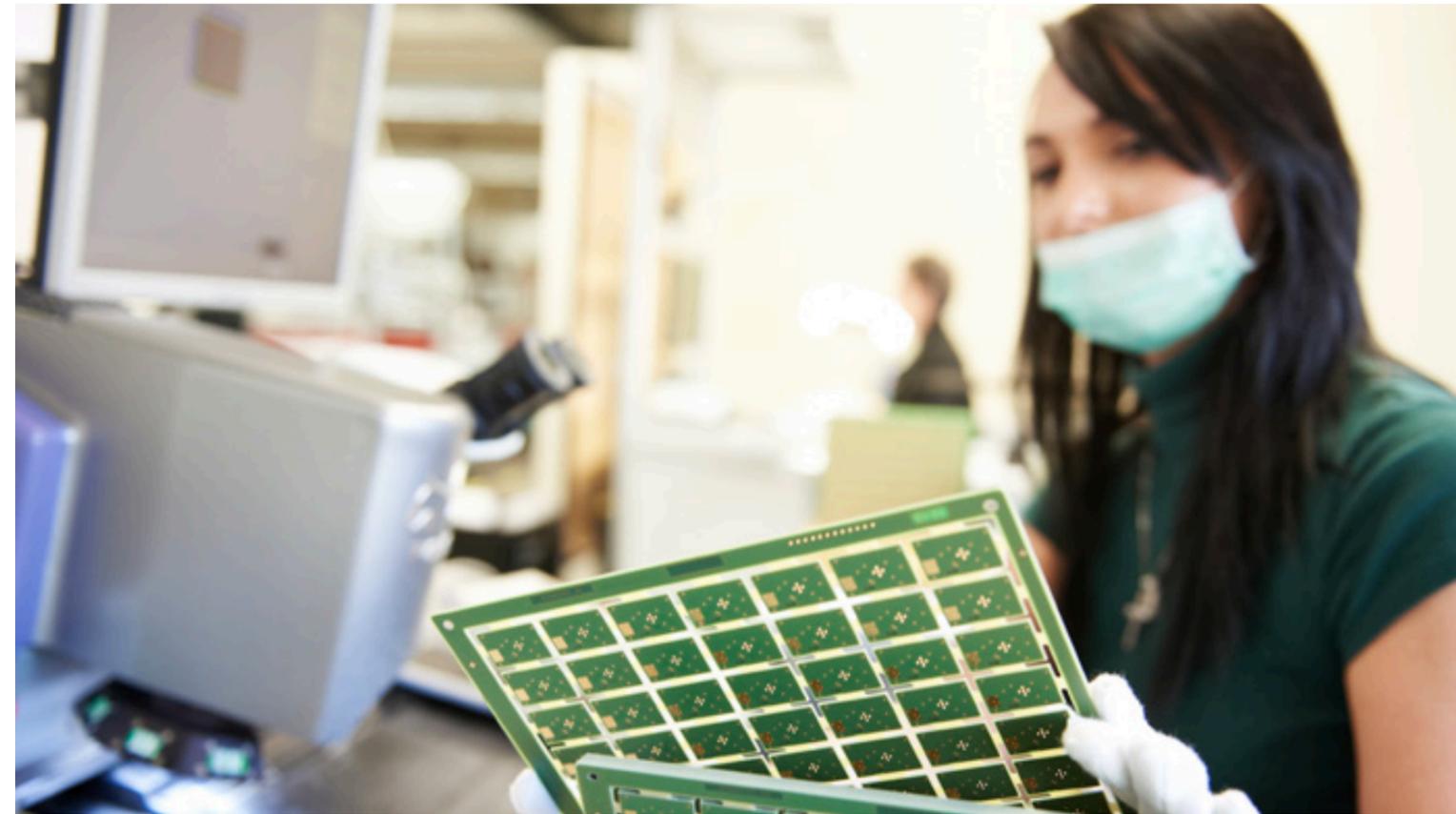
Familienunternehmen, das seit 1972 auf dem chinesischen Markt tätig ist und vor einigen Jahren als Aktionär bei Schweizer einstieg.

Bei den Planungen des Bauvorhabens in China stand außerdem HDI als professioneller internationaler Versicherer von Anfang an beratend zur Seite. „Wir sind schon seit vielen Jahren Versicherer der Schweizer Electronic AG und mit den Anforderungen und den Bedürfnissen des Unternehmens bestens vertraut“, erklärt Peter Gellner, Senior Account Manager bei HDI Global SE. „International ist das Unternehmen bisher nur mit einem Handelsstandort in Singapur bei HDI versichert. Mit der Expansion nach China wird nun eine völlig neue Dimension eröffnet. Wir freuen uns, dass Schweizer uns



Die Beratungs- und Versicherungsleistungen von HDI gehen weit über die Marktstandards hinaus.

Marc Bunz, Finanzvorstand der Schweizer Electronic AG



Die Schweizer Electronic AG hat sich seit vielen Jahren auf die Produktion von Hightech-Leiterplatten spezialisiert.

das Vertrauen entgegenbringt und sehen uns für deren Ansprüche als internationaler Industrieversicherer bestens aufgestellt. Im Rahmen eines solchen Projektes stellen wir unsere gesamte Palette an Risk Consulting-Leistungen zur Verfügung. Dazu gehören sowohl Naturgefahrenanalysen bei der Standortwahl als auch Empfehlungen unserer Bauingenieure bei der geplanten Bauausführung und dem erforderlichen Brandschutz.

Danach werden Projektdeckungen wie Bauleistung und Bauherren-Haftpflicht sowie Montage- und Transportdeckungen diskutiert und während der Bauphase abgesichert. Diese gehen dann sukzessive in Bestandsdeckungen im Rahmen von Internationalen Programmen über. Dies alles natürlich unter strenger Beachtung von Compliance, da der Gesetzgeber in China einen lokalen Versicherungsschutz vorschreibt.“

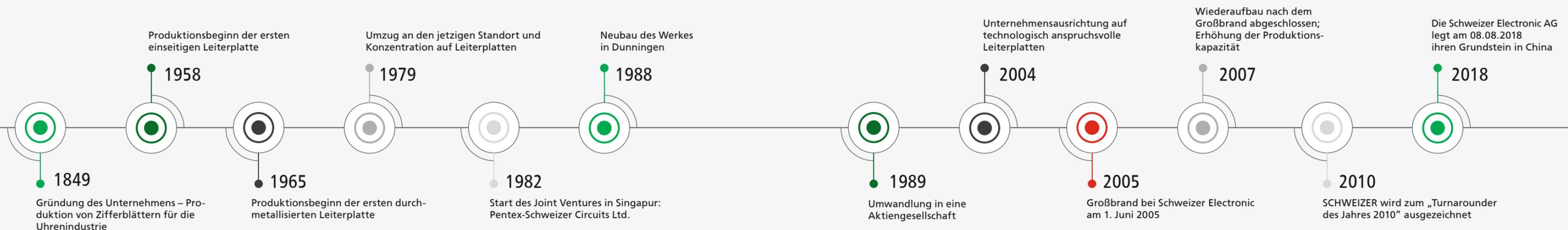
4 Fragen an CFO Marc Bunz

Wir haben mit Marc Bunz über das Projekt und die Unterstützung durch HDI gesprochen.

Warum expandieren Sie nach China?

Bunz: China hat weltweit das größte Potenzial für den Automarkt. Dieser wird in Zukunft auch weiter stark wachsen, wobei das Thema autonomes Fahren eine große Rolle bei den

Die Schweizer Electronic steht seit über 165 Jahren für Qualität, Zuverlässigkeit und Beratung



Neuentwicklungen spielen wird. Unser Ziel ist es, den chinesischen Markt zu erschließen und damit den Unternehmenswert der Schweizer Electronic AG nachhaltig zu steigern.

Lief bis jetzt alles nach Plan?

Bunz: (lacht). Bei so einem Mammutprojekt in einer fremden Kultur passieren natürlich auch Dinge, die man nicht vorhersehen kann. Die chinesische Regierung hatte beispielsweise ein zweiwöchiges „Beton-Verbot“ verhängt, um wegen eines offiziellen Politikerbesuchs kurzfristig die CO₂-Werte zu verbessern. In dieser Zeit durfte kein Beton angerührt oder ausgefahren werden. Sowas wirft einen dann schon zurück.

Welche Unterstützung bekommen Sie von HDI?

Bunz: Wir haben uns von HDI zunächst ausgiebig beraten lassen. Dann wurden die über unseren Bauträger vorhandenen Deckungen

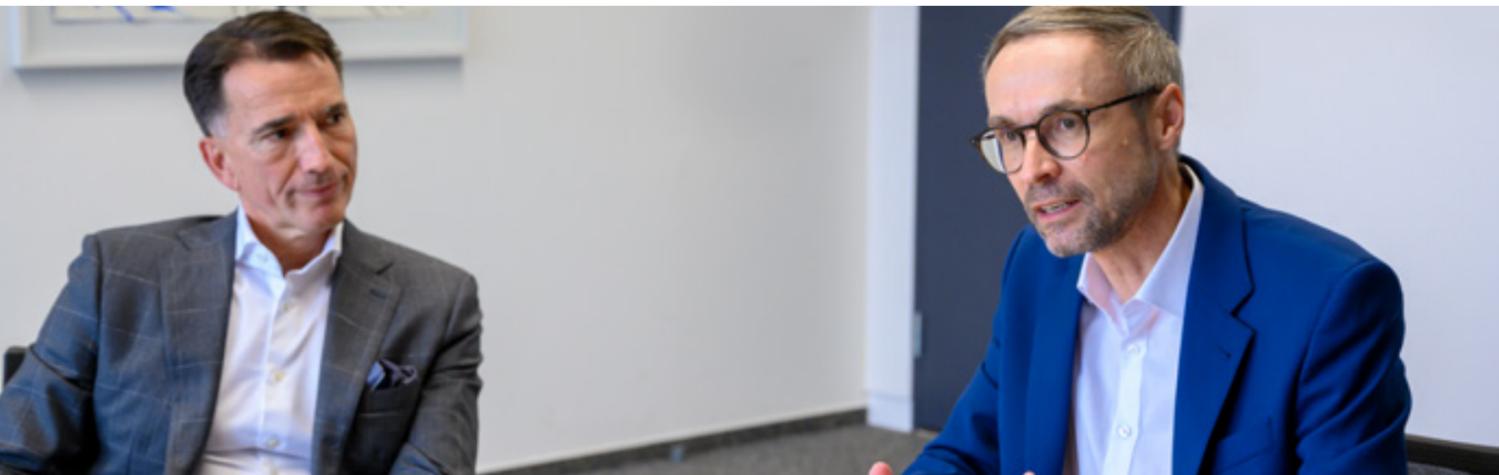
geprüft und durch eigene Versicherungen, wie einer lokalen Haftpflichtdeckung im Rahmen eines Internationalen Programms, ergänzt. Da es sich bei China um ein sogenanntes „non admitted not allowed“ Land handelt, müssen lokale Risiken auch von lokalen Versicherern abgedeckt werden. HDI unterstützt uns dabei als unser globaler Ansprechpartner in allen Sparten. Komfortabel daran ist, dass die gesamte Steuerung direkt von der Niederlassung in Stuttgart aus erfolgt.

Was schätzen Sie besonders an HDI?

Bunz: Das ist für uns auf jeden Fall die Top-Beratung und die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Unsere Ansprechpartner pflegen ein offenes Wort und sind nicht einseitig vertrieblig getriggert. Außerdem schätzen wir die Internationalität und die technische Unterstützung durch HDI Risk Consulting. Darüber hinaus ist es uns sehr wichtig, einen zentralen Ansprechpartner in Deutschland für alle Aktivitäten weltweit zu haben.

INNOVATIVE LÖSUNGEN

- Schweizer Electronic produziert Bauteile der Leistungselektronik (Leiterplatten) für die Sicherheit und den Komfort beim Fahren.
- Die Produkte setzen Trends im Bereich Elektromobilität und Energieeffizienz.
- Gemeinsam mit dem Partner Infineon Technologies AG soll in Zukunft der Chip Embedding-Markt erschlossen werden. Hierbei wird der Chip in der Leiterplatte integriert. Die Lösung ist platzsparender und um 30 Prozent leistungsstärker.



Vertrauensvolle Zusammenarbeit: CFO Marc Bunz (rechts) und sein HDI Ansprechpartner Peter Gellner (links).

Betriebliche Altersversorgung

Immer optimal gefördert vorsorgen

Arbeitnehmer erhalten bei der betrieblichen Altersversorgung (bAV) mehr Optionen. Mit „Best Advice“ liegen sie immer richtig.

Arbeitgeberzuschuss bekommen und Sozialbeiträge senken oder doch besser Riester-Zulagen kassieren? Seit Anfang 2019 bietet die bAV Mitarbeitern mehr Fördermöglichkeiten. Kriterien wie Alter und Einkommen entscheiden über den passenden Weg.

Mit den Jahren verändert sich aber die persönliche Lebenssituation und mit ihr vielfach die Förderbedingungen. Deshalb begleitet HDI „Best Advice“ Arbeitnehmer während ihres gesamten Berufslebens.

Der Vorteil: Stellt sich dann heraus, dass ein anderer Förderweg attraktiver ist, können die Mitarbeiter zur günstigeren Variante wechseln oder beide Wege miteinander

kombinieren. Alles dies ermöglicht die Direktversicherung von HDI in einem Vertrag – einfach, transparent und mit wenig Aufwand.

 **Dieter Löttker**
Verkaufsförderung Vorsorge,
HDI Lebensversicherung AG
Telefon: 0221 / 144 - 5717
E-Mail: Dieter.Loettker@hdi.de

Heißläufe für Ariane

Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) testet Raketenantriebe

„Ariane“ fliegt bis zu 34.000 Kilometer ins All. Im Gepäck: Satelliten. Die Triebwerke entwickeln Ingenieure in Lampoldshausen.

Die Zufahrtsstraße zum Testgelände ist mit einer Kette versperrt. Auf einem Schild steht in großen Lettern: „Gefahrenzone“. Der Test eines Raketentriebwerkes läuft an. Flüssiger Sauer- und Wasserstoff fließen bei dreistelligen Minusgraden in getrennten Leitungen Richtung Brennkammer. Sobald die richtige Temperatur erreicht ist, dauert es nur wenige Sekunden: Die beiden Stoffe vereinen sich, ein pyrotechnischer Zünder entfacht das Gemisch und zwei weitere starten Turbopumpen und Turbinen. Das Triebwerk zündet. In der Brennkammer steigt die Hitze bis auf 3.000 Grad Celsius. Die zu Boden gerichteten Düsen leuchten rot-orangerfarben. Etwa zehn Minuten später endet der Heißlauftest.

„Es darf kein Gas zwischen Tank und Brennkammer austreten. Sonst kommt es zu einer Explosion“, warnt Ralf Hupertz, Ingenieur beim Institut für Raumfahrtantriebe, das zum

Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt gehört. Derartige Schadenfälle gab es erfreulicherweise bisher nicht. Für die Risikoabsicherung der Raketentriebwerkprüfstände stellt HDI Global SE, Niederlassung

» Es darf kein Gas zwischen Tank und Brennkammer austreten. Sonst kommt es zu einer Explosion.

Ralf Hupertz, Ingenieur beim Institut für Raumfahrtantriebe

Düsseldorf, seit vielen Jahren eine spezifische Versicherungslösung in der Sparte Technische Versicherungen bereit.

Nach den Heißläufen werten die Ingenieure eine Vielzahl von Daten aus. „Wir schauen nach Unregelmäßigkeiten, die wir bis zum nächsten Test beheben müssen“, sagt Ralf Hupertz. Die Daten erhält dann der Auftraggeber, die Ariane Group. In den zurückliegenden

50 Jahren entwickelte sich das Institut am baden-württembergischen Standort Lampoldshausen zu einem europaweit einzigartigen Forschungs- und Testgelände für Raketentriebwerke. Aktuell laufen die ersten Tests für die neue Oberstufe der Trägerrakete „Ariane 6“. Hierfür muss ein Vakuum in der Testzelle geschaffen werden. Denn das Oberstufentriebwerk „Vinci“ entzündet sich erst nach rund 150 Kilometern im All und verpasst der Rakete so einen zweiten Schub. Mitte 2020 soll die neue Trägerrakete Wetter- und Kommunikationssatelliten vom Raumfahrtzentrum Kourou in Französisch-Guayana ins All befördern.

➔ **Weitere Informationen über die Trägerrakete „Ariane“ und Triebwerktests unter www.dlr.de**

 **Christian Strotkoetter,**
Senior Account Manager,
Vertrieb Großkunden,
HDI Global SE, Niederlassung Düsseldorf
Telefon: 02137 / 928 - 613
E-Mail: Christian.Strotkoetter@hdi.global

Sicherheit basiert auf Vertrauen

Das sagen unsere Kunden

Sicherheit ist ein großes Thema für Unternehmen. Mit ihr steht und fällt der Erfolg. Dabei wird es immer wertvoller, sich sorgenfrei auf das Tagesgeschäft konzentrieren zu können. Beruhigend ist es, wenn man mit dem Versicherer einen leistungsfähigen und vertrauensvollen Partner an Bord hat. Ein professionelles Schadenmanagement spielt hier eine wichtige Rolle. So können Schäden im Ernstfall begrenzt werden.

Das HDI Schadenmanagement erfolgt sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Es wird über die HDI Niederlassungen, die lokalen HDI Gesellschaften und die Netzwerkpartner im In- und Ausland gesteuert. Die Nähe zum Kunden steht dabei im Vordergrund.

Als unsere Kunden profitieren Sie vor allem von unseren langjährigen Schadenerfahrungen. So können wir Schäden schnell und zuverlässig regulieren. Wir arbeiten kontinuierlich an unserem Schadenmanagement, um auch in einem sich schnell verändernden Wirtschaftsumfeld weiterhin Schäden professionell abzuwickeln.

Denn unser Hauptziel ist es immer, Schäden für Sie so gering wie möglich zu halten

und Ihnen dabei zu helfen, Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Dabei stellen wir neben dem Sachschaden auch die zu erwartende Betriebsunterbrechungszeit und die daraus resultierenden Ertragsausfälle in den Fokus.

Weltweit persönlich für Sie da

HDI ist mit zahlreichen Niederlassungen in Deutschland und im Ausland sowie dem weltweiten Netzwerk dezentral aufgestellt. Der Vorteil für unsere Kunden: Egal, wo Sie sich im Schadenfall befinden, wir sind fast überall vertreten und können Sie vor Ort persönlich beraten und unterstützen. Der persönliche Kontakt ist insbesondere bei Großschäden von Bedeutung: Sie haben oft auch ein gravierendes betriebswirtschaftliches Ausmaß auf Standorte außerhalb der Schadenstelle. Unsere Experten sind schnell vor Ort und bieten Ihnen eine agile Unterstützung bei der Regulierung des Schadens.

Langjährige Partnerschaften

Wir sind stolz darauf, dass wir mit vielen unserer Kunden auf eine langjährige Zusammenarbeit zurückblicken können. Durch

intensive Partnerschaften konnten wir unsere Kunden und ihre Bedürfnisse im Laufe der Jahre richtig kennenlernen. Unser größtes Anliegen ist, dass Sie uns vertrauen. Deswegen freuen wir uns immer über Ihr Feedback. Dieser offene Austausch hilft uns dabei, Ihnen auch weiterhin die gewohnte Qualität zu bieten.

Erfahren Sie mehr zum HDI Schadenmanagement

Sie haben noch Fragen zum Schadenmanagement von HDI? Dann blättern Sie doch auch in unserer letzten Berater-Ausgabe. Dort finden Sie unter anderem ein ausführliches Beispiel, wie HDI bei einem großen Schadenfall Lösungen fand, um den Schaden in vertrauensvoller und konstruktiver Zusammenarbeit mit dem Kunden zu begrenzen. Die Erkenntnisse aus dem Schadenfall hat das Unternehmen dann für Maßnahmen genutzt, die künftigen Risiken vorbeugen sollen.

Den vollständigen Bericht und weitere Artikel zum Thema können Sie bequem online lesen: www.hdi.global/berater/118

Außerdem finden Sie weitere detaillierte Informationen zum HDI Schadenmanagement unter www.hdi.global/schadenmanagement

 **Christian Bremer**
Head of Property Claims Organisation,
HDI Global SE
Telefon: 0511 / 645 -3694
E-Mail: Christian.Bremer@hdi.global



Wir sind bereits seit vielen Jahren HDI Kunde. Ob man beim Abschluss einer Versicherung alles richtig gemacht hat, zeigt sich meist erst im Schadenfall. Hier hat sich HDI immer als fairer Partner erwiesen. Besonders schätzen wir die problemlose und zügige Schadenbearbeitung sowie das reibungslose Zusammenspiel zwischen Versicherer, Gutachter und Kunde.

Heike Hehr, Head of Insurance,
K+S Aktiengesellschaft



Während des gesamten Prozesses der Schadenregulierung waren wir mit der Zusammenarbeit mit HDI sehr zufrieden. Grundlage dafür war der schnelle und direkte Kontakt zu unseren sachverständigen Ansprechpartnern. Das Wichtigste für uns ist aber, dass die Schadenleistung kongruent zu dem tatsächlichen Schaden ist.

Hanno Brügggen, Geschäftsführer,
H. & J. Brügggen KG



Die Zusammenarbeit war lösungsorientiert und unkompliziert. Auch die Festlegung der Regulierung hat unsere Erwartungen vollumfänglich erfüllt. Wir hatten lange nicht mehr einen so großen Schaden und fühlten uns mit der Bearbeitung bei HDI gut aufgehoben.

Stefan Tresp, Geschäftsleitung,
Technik Grimmener SpeziTrans & Service GmbH



Unsere Kunden können sich im Schadenfall weltweit auf einen Ansprechpartner vor Ort verlassen, der die länderspezifischen Besonderheiten kennt und ein Team mit Experten für Sie zusammenstellt.

Ralf Goldstein, Head of Property Claims, HDI Global SE

Frischer Wind mit Max und Moritz

Zwei Young Professionals erzählen von ihrem Arbeitsalltag bei HDI

HDI ist mehr als nur Versicherung. Das haben auch unsere zwei jüngsten Vertriebsmitarbeiter der Niederlassung in Hannover erfahren. Für sie bedeutet der Konzern Selbstverwirklichung, Weiterentwicklung und eine stetige Herausforderung. Max Klawonn (30) und Moritz Lehmann (32) haben uns einen

Einblick in ihren Berufsalltag und Werdegang als Account Manager gewährt.

Sie haben beide ein einjähriges Trainee-programm bei HDI absolviert und arbeiten bereits einige Jahre hier. Warum HDI? Lehmann: Wir haben beide nach dem Abitur

zunächst eine Ausbildung gemacht und uns dann auf das Traineeprogramm bei HDI beworben. Ich habe schon die Ausbildung bei HDI absolviert, Max hat bei der VHV gelernt.

» Aus Kollegen werden irgendwann die besten Freunde: Max und ich führen definitiv eine Büroehhe.

Moritz Lehmann, Account Manager

Das Traineeprogramm hat mich vor allem wegen des hohen Praxisanteils überzeugt. Wir durften von Anfang an im Tagesgeschäft mitarbeiten und Kundenkontakt haben. Dank unseres Mentors und regelmäßigen Seminaren zu Soft Skills und Versicherungen sind wir sehr schnell in den Beruf reingewachsen und konnten uns selbst entfalten.

Klawonn: Das Traineeprogramm hat einen sehr guten Ruf. Was mich außerdem bei HDI

gereizt hat, ist die Internationalität. Ich habe bei einem Konzern wie der Talanx großes Potenzial gesehen, um mich weiterzuentwickeln. Und das hat sich bestätigt. Hier wird einem jede Möglichkeit gegeben, sich selbst zu verwirklichen.

» „Versicherung“ klingt für viele – vor allem junge Menschen – erst mal sehr trocken und sogar langweilig. Ist das wirklich so?

Lehmann: Überhaupt nicht. Für mich ist die Industriekundenbetreuung nochmal ein ganz besonderes Feld, mit dem man sich normalerweise gar nicht auseinandersetzt. Das Tagesgeschäft ist unheimlich spannend und abwechslungsreich. Man lernt jeden Tag etwas Neues und entwickelt sich auch menschlich weiter.

Was war bisher die größte Herausforderung?

Klawonn: Die große Vielfalt der Versicherungslösungen, die Internationalität, fremde

Rechtssysteme – man muss wissbegierig sein und „Bock“ auf die Herausforderung haben.

Lehmann: Letztendlich ist jeder Termin eine Herausforderung. Natürlich ist man nervös und das hört auch nie auf. Denn jeder Kunde ist anders und man muss sich individuell auf ihn einstellen. Bei uns passiert da viel intuitiv.

» Bei HDI lernt man wirklich jeden Tag etwas Neues.

Max Klawonn, Account Manager

Was gefällt Ihnen besonders gut?

Lehmann: Wir arbeiten eigenverantwortlich und vollkommen selbstständig. Dafür müssen wir natürlich Leistung zeigen. Dieses Vertrauen, welches uns entgegengebracht wird, macht uns stolz – spornt uns aber auch an. Am Ende des Tages ist die Wertschätzung für mich die größte Belohnung.

Klawonn: Wenn man sich weiterentwickeln oder spezialisieren möchte, hat die Führung immer ein offenes Ohr. Wer motiviert ist und Lust hat, was zu bewegen, bekommt hier alle Weichen gestellt. Man muss nur Initiative zeigen. So betreuen wir zum Beispiel gemeinsam unser erstes eigenes Projekt: In Kooperation mit Hannover 96 haben wir eine exklusive Veranstaltungsreihe mit regelmäßigen „Taktik Talks“ ins Leben gerufen. Die Veranstaltungen bieten Interessenten eine Plattform für den gemeinsamen Austausch und machen das Thema Versicherung insgesamt attraktiver. Für die Initiative des Projekts haben wir von Anfang an die volle Unterstützung erhalten.

Letzte Frage: Wie motivieren Sie sich?

Lehmann: Wir haben ein großes Flipchart im Büro aufgestellt und führen Strichliste über unsere Erfolge...

Klawonn: Es ist ein ständiger Wettkampf (lacht).



Max (links) und Moritz (rechts) sind die jüngsten Vertriebler in der Niederlassung Hannover.



Mit Fahrsicherheitstrainings langfristig vorbeugen

Risk Management ist keine Eintagsfliege

Der Immobiliendienstleister VwDL ist Teil des Vivawest-Konzerns, einem der führenden Wohnungsanbieter in Nordrhein-Westfalen. Bereits seit 2001 werden Risk Management-Maßnahmen im Konzern zusammen mit HDI Risk Consulting (HRC) durchgeführt – zum Beispiel in Form von Fahrsicherheitstrainings.

„Die meisten unserer Fahrzeuge werden von unseren Dienstleistungsgesellschaften RHZ Handwerks-Zentrum und HVG Grünflächenmanagement genutzt. Allein bei RHZ sprechen wir von fünf unterschiedlichen Gewerken, die alle individuelle Anforderungen an die Fahrzeuge stellen. Dazu gehört zum Beispiel, die Ladung richtig zu sichern“, erklärt Dietrich Schulz, Geschäftsführer der Vivawest Dienstleistungen-Gruppe (VwDL).

HDI Risk Consulting führt seit 2012 für die VwDL-Gruppe jährlich drei Fahrsicherheitstrainings durch. Der Erfolg kann sich sehen lassen: Allein zwischen 2015 bis 2018 haben ca. 200 Mitarbeiter an den Trainings teilgenommen.

Schulungen für die Fahrsicherheit

HVG befördert im Rahmen des Grünflächenmanagements regelmäßig diverse Geräte, Maschinen, Werkzeuge und sogar Fahrzeuge auf Ladeflächen und Anhängern. Diese Ladung gilt es ordnungsgemäß gegen Rutschen und Herabfallen zu sichern. So sollen Sach- und Personenschäden vermieden werden. Bei RHZ nutzen Elektriker, Maler, Maurer, Fliesenleger und Schreiner

die Firmentransporter. Hier benötigt jeder Bereich eine individuelle Fahrzeugausstattung, um die Ladung fachgerecht zu sichern. So spielt bei den Trainings neben den fahrpraktischen Übungen, die auf die Schadensschwerpunkte der Flotte ausgerichtet sind, auch das Thema Ladungssicherung eine zentrale Rolle. „Die Teilnehmer üben mit den Fahrzeugen, mit denen sie auch sonst im Einsatz sind. Dadurch können kritische Punkte direkt am Fahrzeug erläutert werden. VwDL-Mitarbeiter des Bereichs Versicherungen und Fuhrparkmanagement begleiten die Fahrsicherheitstrainings und sorgen dafür, dass die Fahrer die im Unternehmen vorhandenen Ladungssicherungsmittel kennen und auch einsetzen“, erklärt Susanne Räuschel, Risk Managerin bei HDI Risk Consulting.

Langfristige Erfolge

„Über die Jahre ist ein übergreifendes Verständnis in Bezug auf die speziellen und vielseitigen Bedürfnisse dieses Kunden entstanden. So bietet HRC Vivawest Dienstleistungen eine ganz individuelle

Beratungsleistung“, erklärt Susanne Räuschel. Mit den Jahren sind außerdem durch Gespräche zwischen Mitarbeiter und Trainer besondere sicherheitsrelevante Themen identifiziert worden. Diese wurden im Rahmen des Risk Managements an den Kunden weitergegeben. Dementsprechend werden künftig neben der Fahrzeugausstattung für Ladungssicherung weitere optimierende Aspekte in die Fahrertrainings miteinbezogen. Dies sind z. B. Rückfahrkameras oder auch höhenverstellbare Fahrersitze und Lenkräder.

Mit der technischen Aufrüstung und damit auch Aufwertung der Fahrzeuge erhofft sich VwDL zudem eine erhöhte Wertschätzung und einen bewussteren Umgang der Mitarbeiter mit ihren Werksfahrzeugen. Vor allem mit den individuell anpassbaren Einstellungsoptionen für den Fahrzeugführer wird nun ganz bewusst einem häufigen Fahrzeugwechsel innerhalb der Fahrzeugflotte Rechnung getragen. Die Mitarbeiter können sich schneller an das jeweilige Fahrzeug anpassen, was den Umgang mit dem „Werkzeug Auto“ positiv verändert.

Langfristig erwartet man hierdurch weniger Unfälle und damit weniger Ausfallzeiten für den Kunden. Die Schadenhäufigkeit sinkt, die Wirtschaftlichkeit der Flotte steigt. Eine Win-win-Situation, sowohl für den Kunden als auch für den Versicherer.

 **Susanne Räuschel**
HDI Risk Consulting, Kraftfahrt,
HDI Global SE
Telefon: 0511/645 - 4706
E-Mail: Susanne.Raueschel@hdi.global



Kommentar

Arbeitnehmer haben eine Chance verdient

Das Sozialpartnermodell kommt gut an. Diese neue Form der betrieblichen Altersversorgung (bAV) ist mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz entstanden und wird in Tarifverträgen verankert. Knapp drei Viertel der Arbeitgeber finden das Modell positiv, ergab eine Umfrage von Talanx unter 107 Teilnehmern des „Deutschen Arbeitgebertags“ im November 2018 in Berlin.

Wesentlich differenzierter fällt die Meinung zum Garantieverbot aus, das der Gesetzgeber für das Sozialpartnermodell ausgesprochen hat. Es sei gut für die Unternehmen, „weil

dadurch Haftungsrisiken ausgeschlossen sind“, sagen rund die Hälfte der Befragten. Aber: Aus Sicht der Mitarbeiter findet nur jeder Fünfte den Verzicht auf Garantien vorteilhaft, obwohl „er die Chance auf höhere Renten bietet“.

Je mehr Garantie, desto besser für Arbeitnehmer? Nein, diese Logik gilt nicht mehr. Sparer müssen heute etwas wagen, damit sie später so viel Rente bekommen, dass sie ihren gewohnten Lebensstandard beibehalten können. Das ist weniger riskant, als es vielleicht klingt. Beispiel „Die Deutsche

Betriebsrente“: Innovative Glättungsmechanismen federn Ausschläge am Kapitalmarkt ab und tragen dazu bei, dass auch in Jahren mit negativer Wertentwicklung häufig trotzdem eine positive Rendite für den einzelnen Arbeitnehmer ausgewiesen werden kann.

Über die gesamte Laufzeit bietet der Verzicht auf Garantien die Chance auf deutlich mehr Rente als Lösungen der klassischen bAV. Diese Chance sollten Sozialpartner den Arbeitnehmern, die sie vertreten, gönnen. Sie haben es verdient.

GEMEINSAM FÜR MEHR RENTE

- Das ist die Grundidee des Sozialpartnermodells: eine Rente in Form der Beitragszusage, die Arbeitgeber aus der Haftung entlässt und Arbeitnehmern durch den Verzicht auf Garantiekosten die Chance auf deutlich mehr Leistung bietet. Die Sozialpartner verankern das Modell im Tarifvertrag. Ein Konsortium aus mehreren Versicherern verspricht als Umsetzungspartner niedrigere Kosten, höhere Effizienz und langfristige Sicherheit. Talanx und Zurich haben ein solches Konsortium an den Start gebracht. Mehr Informationen unter www.diedeutschebetriebsrente.de

» Um langfristig die Schadenhäufigkeit zu senken und unserer Fürsorgepflicht als Arbeitgeber nachzukommen, brauchen wir einen vertrauensvollen Partner. Mit HDI Risk Consulting haben wir seit vielen Jahren die optimale Unterstützung zu unterschiedlichen sicherheitstechnischen Fragen unserer Flotte.

Dietrich Schulz, Geschäftsführer der Vivawest Dienstleistungen-Gruppe (VwDL)

Fabian v. Löbbbecke
Vorstandsvorsitzender von
HDI Pensionsmanagement,
bAV-Vorstand der HDI
Lebensversicherung und
mitverantwortlich für
„Die Deutsche
Betriebsrente“



ABSENDER:
HDI Global SE
HDI-Platz 1, 30659 Hannover

Bei Unzustellbarkeit Anschriften-Berichtigungskarte
Bei Umzug Anschriften-Berichtigungskarte



Online-Services und Anwendungen für mehr Komfort

HDI Global SE bietet sowohl Kunden als auch Partnern eine Reihe von hilfreichen Anwendungen aus unterschiedlichen Sparten. Alle Tools sind nach vorheriger Registrierung über gesicherte Zugänge online erreichbar.

 GREEN Das Global Risk Engineering Extranet, kurz GREEN, ist eine Kundenplattform zur transparenten Darstellung aller risikotechnisch relevanten Informationen.	 KControl KControl ist eine web-basierte Controlling-Anwendung für Fuhrparkmanager. Auf Knopfdruck liefert die Software einen vollständigen, stets aktualisierten Überblick über alle schadenrelevanten Faktoren im Fuhrpark.	 IP-Web Das Reporting Internationale Programme, kurz IP-Web, bietet einen vollständigen Überblick über das gesamte Internationale Versicherungsprogramm bezüglich wichtiger Sparten.	 Versicherungs-Zertifikate Online HDI bietet Unternehmen im Rahmen der Transport-Versicherung eine schnelle und einfache Lösung, um Versicherungsschutz für einen Transport nachzuweisen.	 bAVnet Auf HDI bAVnet können Unternehmen ihre Verträge der betrieblichen Altersversorgung (bAV) einfach, transparent, daten- und rechtssicher verwalten.
---	---	--	---	---

www.hdi.global/online-services

Ihre Niederlassungen vor Ort

Niederlassung Berlin

Telefon 030/3204 - 295

Niederlassung Hamburg

Telefon 040/36150 - 204

Niederlassung München

Telefon 089/9243 - 205

HAUPTVERWALTUNG

HDI Global SE

HDI-Platz 1, 30659 Hannover

Niederlassung Dortmund

Telefon 0231/5481 - 590

Niederlassung Hannover

Telefon 0511/6263 - 325

Niederlassung Nürnberg

Telefon 0911/2012 - 5989

www.hdi.global

www.hdi.global/berater

Niederlassung Düsseldorf

Telefon 0211/7482 - 251

Niederlassung Leipzig

Telefon 0341/6972 - 2501

Niederlassung Stuttgart

Telefon 0711/9550 - 217

E-Mail: berater@hdi.global

Niederlassung Essen

Telefon 0201/823 - 2234

Niederlassung Mainz

Telefon 06131/388 - 6549