MRS BULLETIN 1/2007

Extrabulletin – Seminarreport Kraftfahrt. Wir haben die Bonbons des Seminars für Sie zusammengefasst!

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

auch 2007 werden die Bruttobeitragseinnahmen im Kfz-Versicherungsmarkt um mindestens 500 Mill. € einbrechen. Auf unserem zweiten Kraftfahrt-Seminar im März stellten wir mit externen Spezialisten die daraus resultierenden Fragen: Wie wird sich der Markt in Zukunft wandeln und mit welchen Strategien kann man in ihm bestehen?

Mit dieser Ausgabe erhalten Sie einen Einblick in die behandelten Themen. Die gute Resonanz auf das Seminar zeigt uns, dass wir mit dem gewählten Thema genau den Nerv der Branche getroffen haben. Als externe Aktuare haben wir einen besonderen Blickwinkel, sind aber auch neugierig auf Ihre Sicht der Dinge. In der kommenden Ausgabe würden wir Sie deshalb gerne mit Ihrem Leserbrief zu Wort kommen lassen.

Ihr Onnen Siems

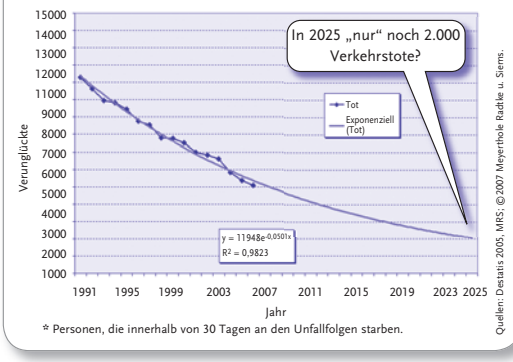
Der K-Markt schrumpft weiter

Kreativität ist gefragt

In der KFZ-Versicherung wird mit harten Bandagen um jede einzelne Police gekämpft. Mehr denn je gilt es den Verbraucher mit neuen Strategien und kreativen Konzepten zu überzeugen.

Die K-Versicherung steht weiter unter starkem Druck. Wie auch schon 2005 (500 Mill. €) und 2006 (1 Mrd. €) schrumpft der Markt auch 2007 um mindestens 500 Millionen €. Gründe dafür sind neben der erhöhten Verkehrssicherheit, der rückläufigen Zahl an Unfalltoten und Schwerverletzten auch die aufgrund hoher Benzinkosten rückläufigen Fahrleistungen und das damit verbundene geringere Unfallrisiko. Die daraus resultierenden geringeren Schadenleistungen drücken die Preise und führen zu einem „Kampf um Kfz-Policen“ (FTD).

Die Anzahl der Verkehrstoten* ist stark rückläufig und wird weiter sinken.



* Personen, die innerhalb von 30 Tagen an den Unfallfolgen starben.

In diesem starken Verdrängungsmarkt mussten in den vergangenen fünf Jahren bereits 19 VU aufgeben. Gewinner dieser Kundenjagd sind zum Jahresendgeschäft 2006/2007 u. a. die HUK Coburg mit einem Pluws von 220.000 versicherten Fahrzeugen und die AMB Generali mit einem Zuwachs von 71.000. Und auch die Allianz, die bei der Stammorga 70.000 Abgänge hinnehmen musste, erreicht mit der Vermarktung über Internet, Banken und Autobanken ein Plus von 30.000 neuen Kunden.

In fünf Jahren sind mindestens 19 VU-Namen aus der GDV-Statistik gelöscht worden.

Jahr	Anzahl VU-Namen / ggü. 2001							
	KH		VK		TK		KU	
2001	125		120		119		117	
2002	118	-7	113	-7	112	-7	111	-6
2003	112	-13	107	-13	107	-12	105	-12
2004	109	-16	105	-15	105	-14	102	-15
2005	106	-19	102	-18	102	-17	100	-17

Quellen: GDV, MRS
©2007 Meyerthole Radtke u. Siems.

In einer ausführlichen Fassung erscheint der Artikel in der „Zeitschrift für Versicherungswesen“, Ausgabe 1. Juni 2007, unter dem Titel „Der K-Markt schrumpft weiter“.

Die Themen dieser Ausgabe

Editorial Seite 1

K-Markt schrumpft weiter
Kreativität ist gefragt Seite 1

Bonbons aus dem K-Seminar
„Pay as you drive“
auf Italienisch Seite 3

Sturm „Kyrill“
110.000 Kfz-Schäden Seite 3

Bonbons aus dem K-Seminar
Das „Kfz-Lügenbarometer“ Seite 4
SchwaRü in K Seite 4

Interviews zu MRS Fachseminaren
Blicke über den Tellerrand Seite 5

Bonbons aus dem K-Seminar
OECD-Studie Seite 5

Gewinnspiel / Auflösung Seite 6

Berufsförderung Seite 6

Impressum Seite 6

Handout Kfz-Seminar 2007

Seminarunterlagen

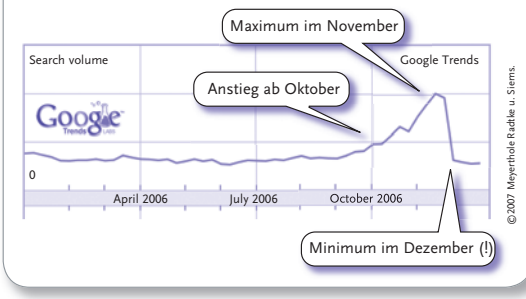
Die kompletten Unterlagen zum MRS Fachseminar „Kraftfahrt – Strategien in einem schrumpfenden Markt“ mit allen 16 Vorträgen können Sie auch zum Preis von € 250,- anfordern unter info@aktuare.de oder Tel. 0221 / 42 053-0.

Google Trends bietet Einblick in die Wechselbereitschaft

6 % bis 10 % der Versicherten – das entspricht einem Volumen von 3 bis 4 Mrd. € – wechselten in den letzten Jahren ihren Versicherer. Tiefgreifende Analysen zum Verhalten der Versicherten liegen aber trotz dieser erheblichen Summe nicht vor. Einen ersten spannenden Einblick auf die Trends in der Branche bietet „Google Trends“ (www.google.de/trends), eine Spezialanwendung der meistgenutzten Suchmaschine. Eine einfache Suche unter diesem Link mit dem Schlagwort „Kfz Versicherung“ zeigt eine Grafik, die erwartungsgemäß einen starken Anstieg der Schlagwortsuche in der Mitte des 4. Quartals verzeichnet.

Verwundern muss jeden Versicherer jedoch die Tatsache, dass schon im Dezember die Anzahl der Anfragen rapide auf Normalniveau absinkt. Offensichtlich ist die Möglichkeit des Sonderkündigungsrechtes bei Beitragserhöhung noch nicht bei den Versicherten angekommen – trotz der intensiven Bewerbung durch die Versicherungsunternehmen. Hier bieten sich noch Potenziale für die Marketingstrategen der Branche.

Das Interesse an „Kfz-Versicherung“ steigt bekanntlich im 4. Quartal.



Mit Google Trends leicht erkennen

Auch wenn Google Trends alle Suchergebnisse nur relativ angibt und keine absoluten Trefferzahlen nennt, spiegeln die Graphen die Realität sehr genau wider: Der Vergleich der Zahlen von 2005 und 2006 bei Google Trends dokumentiert eindeutig den Rückgang des Interesses an einem Versicherungswechsel. Diese Abnahme ist sicher teilweise darin begründet, dass sich viele der grundsätzlich eher wechselbereiten Versicherten bereits im Vorjahr für einen neuen Anbieter entschieden haben und aus verständlichen Gründen nicht schon wieder wechseln wollen.

Bei Fragen zur K-Versicherung wenden Sie sich gern an Onnen Siems, siems@aktuare.de, 0221 / 42 053-0

Negativen Trends begegnen

Der Markt der Wechselwilligen ist also bis zu einem gewissen Grad gesättigt. Da aber auch in Zukunft mit einem rückläufigen mittleren Beitrag zu rechnen ist, bleibt den Versicherungen nichts anderes übrig als sich durch eine innovative Produktgestaltung von der Konkurrenz abzuheben und mit überzeugenden Konzepten weitere Versicherte zum Anbieterwechsel zu bewegen. Wichtige Elemente hierfür können eine exakte und differenzierende Tarifierung, ein Umbau auf Kundenwertmodelle (bei denen Haushalte und nicht der einzelne Fahrer im Fokus stehen) sowie ein Direktvertrieb oder die Idee der „Autobanken“ sein. Auch die Kombination mit weiteren Zusatzprodukten wie Fahrerunfallschutz, GAP-Insurance, Restschuldversicherung, Auslandsschadensschutz, Schutzbrief, Verkehrsrechtsschutz oder Garantieversicherung können den Weg zum Neukunden ebnen bzw. die profitablen Bestandskunden halten.

Es zeichnet sich schon jetzt ab, dass sich der Markt zweiteilen wird: in den Bereich der Niedrigpreisprodukte (z. B. mit Werkstattbindung) und den Bereich der Premiumprodukte, die auf Rundumversorgung und Service setzen. Für alle gilt: Kreative Produktideen, die Nutzung innovativer Technologien wie etwa bei „Pay as you drive“ und eine Spürnase für die Wünsche der Versicherten sind entscheidend für die Behauptung am Markt. □

Bonbons aus dem K-Seminar

„Pay as you drive“ auf Italienisch

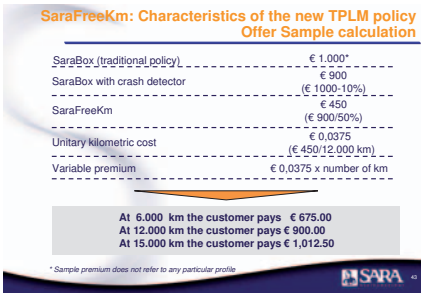
Beim Thema „Pay as you drive“ blickt alle Welt nach England zu Norwich Union. Doch auch in Italien sind längst neuartige Ansätze in die Praxis umgesetzt.

Einen bemerkenswerten Erfahrungsbericht lieferte Francesco Sgobio von SARA Assicurazioni, einem mittelständischen Versicherer aus Italien, Tochter des italienischen Automobilclubs ACI. Vor acht Jahren führte SARA mit „SaraFreeDay“ sein erstes Pay as you drive-Produkt ein. Der Tarif funktioniert so: Am Vortag, bevor ein Versicherungsnehmer eine Autofahrt plant, teilt er SARA dies per Telefon mit. Durch den Anruf wird der Versicherungsschutz speziell für diesen Tag aktiviert. Ansonsten „ruht“ die Kfz-Versicherung. Dadurch kann das Unternehmen eine tageweise Abrechnung anbieten, die meist deutlich niedriger als die konventionellen „flat rate“-Angebote ausfällt. Fährt der Versicherungsnehmer wider Erwarten an mehr als 200 Tagen, wandelt sich der Tarif automatisch in eine „flat rate“ um. So soll eine Kostenfalle für die Kunden vermieden werden.

Das Medieninteresse war groß – ein Imagewandel setzte ein: „SARA, das bis dahin eher als konservativ galt, bekam einen modernen Ruf“, resümierte Sgobio. Daraufhin führte SARA einen weiteren Pay as you drive-Tarif ein, „SaraFreeKm“, der satellitengestützt arbeitet. Über eine Blackbox, die im Auto fest installiert ist, wird die tatsächliche Fahrleistung tarifiert, also so, wie es auch bei dem Versicherer Norwich Union in England der Fall ist. Auch hier ist eine Kostenbegrenzung für die Kunden eingerichtet. Übersteigt die zurückgelegte Strecke 15.000 km, wird für das laufende Jahr ein „flat rate“-Tarif veranschlagt.

SARA bietet nun, neben konventionellen Kfz-Tarifen, beide Pay as you drive-Varianten parallel an. „SaraFreeDay“, der Telefontarif, werde meist für Zweitwagen genutzt, so Sgobio. „SaraFreeKm“ dagegen sei besonders bei jungen Fahrern beliebt, um so zu niedrigen Einstiegstarifen zu gelangen – auf „Bewährung“: Voraussetzung ist ein tatsächlich unfallfreies Fahren. □

Prämienmodell des SARA-Kilometertarifs



Zum Thema K-Tarifierung wenden Sie sich gern an
Jörg Vogelsang,
vogelsang@aktuare.de,
0221 / 42 053-0

Sturm „Kyrill“

110.000 Kfz-Schäden

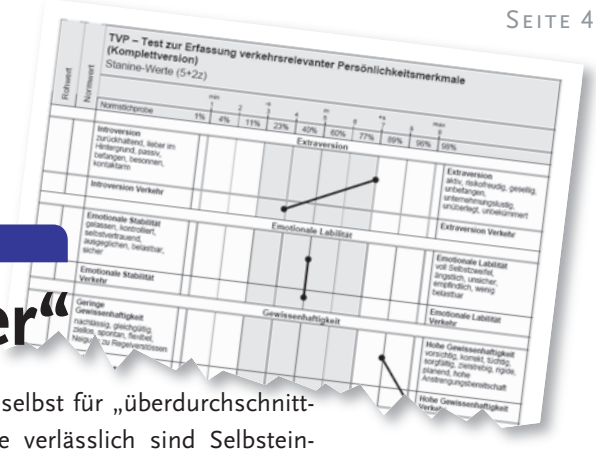
Im Januar hinterließ der Sturm „Kyrill“ eine Schneise der Verwüstung. Laut AIR-Worldwide, Risikomodellierung für Naturkatastrophen, war dies der schwerste Sturm in Europa seit acht Jahren. Der GDV beziffert den Schaden auf zwei Milliarden € allein für Deutschland. Der Großteil der Schäden entstand naturgemäß an Gebäuden, aber auch zahlreiche Autos wurden durch den Sturm direkt (etwa durch Umkippen), meist jedoch durch umherfliegende Gegenstände wie Äste oder Dachziegel beschädigt.

Nach MRS-Berechnungen liegt der Schaden, den „Kyrill“ bei kaskoversicherten KFZ in Deutschland verursacht hat, bei ca. 125 Millionen € (per fiktivem Abwicklungsstand 31.12.2007). Mit geschätzten 110.000 Schäden in der gesamten Fahrzeugversicherung beläuft sich die durchschnittliche Schadenhöhe auf ca. 1.200 €. Der Schadenbedarf in Kasko wird sich dadurch für 2007 um ca. 3 € erhöhen.

Kyrill-Schäden in Berlin

Aufgrund des dramatischen Klimawandels werden Sturmschäden in Zukunft weiter zunehmen. Für K-Versicherer ist es nun höchste Zeit, die Kalkulation den veränderten Bedingungen anzupassen. □

Bei Fragen zu Naturgefahren wenden Sie sich gern an
Onnen Siems,
siems@aktuare.de,
0221 / 42 053-0



Die Fragebogenauswertung liefert Hinweise zur Fahrerpersönlichkeit

Bonbons aus dem K-Seminar

Das „Kfz-Lügenbarometer“

Im schweren Geschäft gibt es einen „blinden Fleck“: die Selbstauskünfte der Kunden. Kann hier moderne Persönlichkeitsdiagnostik helfen?

Angenommen, ein Weltherrscher sollte gewählt werden. Welche von den folgenden drei Personen wäre ein geeigneter Kandidat:

3. Er arbeitet mit geschmierten Politikern, konsultiert Astrologen und hat zwei Geliebte nebenher. Außerdem raucht er Kette und trinkt etwa zehn Glas Martini jeden Tag.
3. Er wurde von zwei Arbeitsplätzen gefeuert, schläft immer bis halb 12, rauchte während seiner Jugendzeit an der Uni Opium und trinkt eine ganze Flasche Whiskey jeden Tag.
3. Er hat von seinem Land eine Heldenauszeichnung bekommen. Ist Vegetarier, raucht nicht, trinkt nicht und hat keine Skandale in seiner Vergangenheit. (Auflösung siehe Seite 6 unten.)

Diese kleine Spielfrage zeigt es: Persönlichkeitsdiagnostik ist eine delikate Angelegenheit. Leicht sitzt man seinen Vorurteilen auf. Ein sensibles Thema, auch für die Kfz-Versicherung. So halten 80 % aller Fahrer sich selbst für „überdurchschnittlich gute Fahrer“. Wie verlässlich sind Selbsteinstufungen von Versicherungsnehmern zu tarifrelevanten Fragen wie: Wie nutzen Sie Ihr Auto? Wie viel fahren Sie durchschnittlich im Monat?

Der Schweizer Psychologe Benjamin Spicher hat einen Fragebogen zum Verkehrsverhalten entwickelt. Dort sind Fragen integriert wie „Geben Sie eine Schulnote von 1 – 6 für folgende Aussage: „Ich fahre immer verkehrssicher“. Eine Fangfrage. Je idealisierter die Antwort (Note 1 – „Ich fahre stets verkehrssicher“), desto weniger verlässlich ist die Selbstauskunft. Der von Spicher entwickelte Fragebogen wird in der Schweiz nach einem Führerscheinentzug eingesetzt. Psychologen nutzen ihn, um einen ersten Eindruck über den Verkehrsauffälligen zu erhalten. Die Fragebogenauswertung ergibt einen Skalenwert, wie realistisch die Selbstauskunft einzuschätzen ist. Wer hohe Werte auf dem „Lügenbarometer“ hat, muss sich auf eine längere Zeit ohne Führerschein einstellen. Ein Ansatz auch für schweres Geschäft in Deutschland? □

Gerne senden wir Ihnen ein Exemplar des Schweizer Fragebogens zu. Wenden Sie sich hierzu an Beate Gölden, goelden@aktuare.de, 0221 / 42 053-0

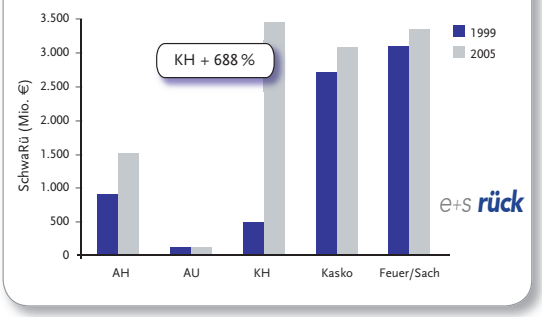
Bonbons aus dem K-Seminar

Die günstige „Rückversicherung“

Schwankungsrückstellungen im Wandel: In K spielen sie heute eine ganz andere Rolle als noch vor wenigen Jahren. Ein Rückblick und eine Zukunftseinschätzung.

Schwankungsrückstellungen (SchwaRü) spiegeln Umbrüche im K-Markt mitunter drastisch wider, erläuterte Andreas Kelb (Bereichsleiter E+S Rück). Lange Zeit konnte man in KH auf hohe SchwaRü völlig verzichten, doch mit der Deregulierung 1994 habe sich das Blatt gewendet. Die steigende Volatilität und die guten Ergebnisse der letzten Jahre hätten dazu geführt, dass die SchwaRü in die heutigen Höhen geschossen sind. So sind sie von 1999 auf 2005 um 688 % gestiegen. In Kasko dagegen sei der Fall anders gelagert. Schon seit jeher wären dort hohe SchwaRü üblich gewesen. Grund seien die Elementarschäden, die die Sparte prägen und naturgemäß zu hoher Volatilität führen würden. Grundsätzlich sei „SchwaRü und K“ eine lohnenswerte Kombination, so Kelb: „SchwaRü bleiben nach wie vor die preiswerteste Rückversicherung.“ Doch auch von der Imageseite würden sie sich auszahlen. Sie rücken den Verbraucherschutz in den Mittelpunkt – in Abgrenzung zu den internationalen Rechnungslegungsvorschriften, die vor allem auf die Aktionäre zielen. □

Neuer Rekordhalter: In KH sind die SchwaRü am stärksten gestiegen



Bei Fragen zu Schwankungsrückstellungen und Rückversicherung hilft Ihnen gern Dr. Dietmar Kohlruss weiter, kohlruss@aktuare.de, 0221 / 42 053-0

Kundensicht

Blicke über den Tellerrand

MRS Fachseminar
Meyerthole Radtke u. Siems.

Was ist das Besondere an MRS-Fachseminaren? Wir haben zwei unserer regelmäßigen Teilnehmer gefragt.

Markus Kuchinke,
K-Steuerung-Statistik/Kalkulation,
LVM Versicherungen

MRS öffnet den Blick über den Tellerrand hinaus. In diesem Jahr ging es auf dem MRS-Kraftfahrtseminar zum Beispiel um „Vision Zero“, das Ziel, die Zahl der Verkehrstoten auf Null zu drücken. Daraus entsteht natürlich nicht unmittelbar ein neues Produkt, aber der Vortrag liefert Anlass und Grundlage, diese Vision aufzugreifen und daraus neue Ideen zu entwickeln. Im vergangenen Jahr gab es einen Vortrag zur Risikoprognose in Abhängigkeit von „Flensburg-Punkten“. Jeder weiß, dass junge Fahrer teuer sind. Aber auch unter den jungen Leuten gibt es gute Fahrer. Wie kann man diese herausfiltern? Können „Flensburg-Punkte“ hier helfen? Bei unseren internen Diskussionen hat der fachliche Input aus dem MRS-Seminar einen großen Anteil gehabt.

Dr. Martin Gansneder,
Business Development Automotive,
Allianz Versicherungs-AG

Anregend fand ich im Seminar „Kraftfahrt 2007“ den Vortrag eines Schweizer Wissenschaftlers, der über psychologische Methoden zur umfassenden Risikoanalyse gesprochen hat – ein ungewöhnlicher Zugang zu diesem Thema. Interessant waren auch die Aussagen eines Umweltverbandes, der Kfz-Tarife entwickelt, die an Schadstoffausstoß gekoppelt sind. Zunächst etwas, wozu man spontan eine Abwehrreaktion einnimmt. „Schadstofftarife“ klingt kaum nach fundiertem Risikomanagement. Aber dennoch nimmt man am Ende die Argumentationen, die Grundideen hinter solchen Themen mit. Wer weiß, welche Anstöße am Ende vielleicht zu einer neuen Produktidee führen. □

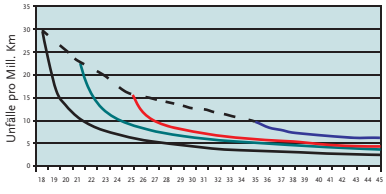
Zu den MRS-Fachseminaren gibt Ihnen gern Beate Gölden Auskunft, goelden@aktuare.de, 0221/42 053-0, www.aktuare.de/fachseminare

Bonbons aus dem K-Seminar

OECD: „Begleitetes Autofahren auch nach 18“

Die OECD-Studie „Young drivers. Road to Safety“ kann über MRS kostenlos bezogen werden. Kontaktieren Sie hierzu Onnen Siems, siems@aktuare.de, 0221/42 053-0

Alter bei Führerscheinerwerb



Eine aktuelle OECD-Studie wirft neues Licht auf die Gruppe der „jungen Fahrer“.

Zur Kontroverse „begleitetes Fahren ab 17?“ ein Beitrag aus einer unerwarteten Ecke. Dr. Andreas Kopp von der Weltbank stellte eine OECD-Studie vor, die hierzu eine klare Haltung bezieht. Je früher der Führerscheinerwerb, desto mehr Unfälle, so das Ergebnis. Jedoch könne man hierbei nicht den Umkehrschluss „je später der Fahreinstieg, desto unfallfreier“ ziehen. Wer erst Mitte dreißig seine Fahrerlaubnis erwirbt, steigt zwar mit einem vergleichsweise niedrigen Unfallniveau ein, wird aber nie so sicher fahren wie jemand, der schon als junger Erwachsener das Fahren gelernt hat. Zwischen den beiden Extremen könnte sich Kopp einen Kompromiss vorstellen: Das allgemeine Unfallaufkommen würde sicher sinken mit einem „begleiteten Fahren auch für Fahranfänger, die älter als 18 sind“.

Interessante Töne schlug Kopp bei einem Seitenthema an, dem „nationalen Versicherungswettbewerb“. Freier Wettbewerb sei im Prinzip ausgesprochen wünschenswert. Er führe zu geringeren Kosten in der individuellen Vorsorge und käme dem Einzelnen zugute – eine Formel mit weltweiter Geltung. □

Gewinnspiel

Rätsel

Die Bundesliga ist auf der aufreibenden Jagd nach Punkten (3 Punkte für Sieg, 1 Punkt für Unentschieden). 18 Mannschaften kämpfen untereinander und jede versucht ihr Saisonziel zu erreichen; für die einen ist es die Meisterschaft, ein direkter Champions-League-Platz (2. Platz), ein UEFA-Cup-Platz (mindestens 6.) oder einfach nur das Ziel, nicht abzusteigen (mindestens 15. Platz).

Nach der letzten Saison, der Meister hatte so wenig Punkte erspielt wie eben möglich, um trotzdem Meister zu werden, schworen sich die Verantwortlichen im kommenden Jahr attraktiveren Fußball zu bieten. Und so kam es: Die Spiele waren spannend und am Ende gab es einen verdienten und auch glücklichen Meister, der aufgrund seiner Tordifferenz knapp die Nase vorn hatte. Die drei letzten mussten den schweren Gang in die Zweitklassigkeit antreten. Besonders bitter war es, dass man mit so vielen Punkten wie eben möglich trotzdem noch absteigen konnte.

Fragen:

- Mit wie wenig Punkten konnte man in der ersten Saison Meister werden?
- Mit wie vielen Punkten stieg man in der nächsten Saison trotzdem ab?

Bitte schicken Sie Ihre Lösung bis zum 15. Juni 2007 an Beate Gölden goelden@aktuare.de. Unter allen richtigen Einsendungen verlosen wir ein Tippkick-Spiel.

www.aktuare.de/quiz

VU-Rätsel – Auflösung

Des Rätsels Lösung

Das ist noch nicht passiert: Das VU-Rätsel aus dem letzten Bulletin hat leider keiner unserer Leser richtig gelöst. (Das Rätsel finden Sie auch auf www.aktuare.de/quiz). Heute möchten wir Ihnen gerne die Lösung verraten:

Die richtigen Antworten lauten:

1. 10 %, **2.** 70 %, **3.** 35,7 %.

Zum Weg:

Die Antworten auf die Fragen kann man sich herleiten indem man einen Markt mit 100 Gesellschaften unterstellt:

1. Nach Aufgabenstellung scheiden 15 VU aus Unfall, 20 VU aus VGV, 25 VU aus FI und 30 VU aus Kraftfahrt aus. Also können höchstens 15+20+25+30 = 90 VU aus mindestens einer Sparte ausscheiden. Es müssen also mindestens 10 VU mit allen Sparten im Markt verbleiben.

2. Wenn genau die Gesellschaften, die aus Kraftfahrt ausscheiden, auch in den anderen Sparten ausscheiden, verbleiben genau 70 VU mit allen vier Sparten im Markt.

3. Von den 85 Gesellschaften, die Unfall „überleben", überstehen 80 % auch den Wettbewerb in VGV, also 85*80 % = 68. Insgesamt kommt man also auf 85*80 %*75 %*70 % = 35,7 Gesellschaften, die den Wettbewerb unbeschadet überstehen.

Berufsförderung

Anne Stöhr

Meyerthole Radtke u. Siems setzt sein Engagement für den mathematischen Nachwuchs weiter fort. Zurzeit absolviert Anne Stöhr ihr Praxissemester bei MRS. Dabei unterstützt sie das MRS-Team im Bereich des SHU-Datenpools. Sie studiert Wirtschaftsmathematik mit der Vertiefungsrichtung Finanz- und Versicherungsmathematik im sechsten Semester an der FH in Zittau. Die in Sachsen geborene Studentin fühlt sie sich in ihrer Kölner WG und bei MRS ausgesprochen wohl: „Die rheinische Lebensart ist einfach klasse." □

1. Franklin D. Roosevelt, 2. Winston Churchill, 3. Adolf Hitler

* Auflösung Kfz-Lügenbarometer

Impressum

Herausgeber
Meyerthole Radtke u. Siems, Gesellschaft für aktuarielle Beratung mbH, Aduchtstr. 7, 50668 Köln,
0221 / 42 053-0
bulletin@aktuare.de,
www.aktuare.de

Konzept & Redaktion
Onnen Siems,
Thilo Guschas,
Silke Olesen

Design
Bothgrafik, Köln

Druck
Köcher Druck GmbH, Köln

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen die Autoren und Herausgeber keine Gewähr. Alle Rechte vorbehalten, auch die der fotomechanischen Wiedergabe und der Speicherung in elektronischen Medien.

Nachdruck, auch auszugsweise, ist gestattet. Um ein Belegexemplar wird gebeten.

Ihre Meinung zum Wandel in K – wir freuen uns auf Ihren Leserbrief! Schreiben Sie an Onnen Siems, siems@aktuare.de