

04.08.2006 08:45

An
Kopie
ThemaGroup Letter von Michael Diekmann

Bitte antworten an
diekmann.feedback@allianz.de

München, den 03.08.2006

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

heute veröffentlichen wir unsere Halbjahreszahlen und wie immer möchte ich diesen Anlass nutzen, um Ihnen kurz zu erläutern, wo wir stehen.

Das Wachstum unserer Gruppe wird im ersten Halbjahr von Asset Management und Banking mit Umsatzsteigerungen von jeweils ca. 20 Prozent geprägt. Auf der Lebensseite sind wir auf ca. vier Prozent zurückgefallen, in der Sachversicherung haben wir fast kein Wachstum erreicht.

Während wir mit der Umsatzentwicklung nicht ganz zufrieden sein können, haben sich unsere Ergebnisse erfreulich entwickelt. Der operative Gewinn und der Nachsteuergewinn sind deutlich gestiegen, und einmal mehr tragen alle Geschäftssegmente zu dieser Steigerung bei. In der Schaden- und Unfallversicherung wurde eine Schaden-Kosten-Quote von 91,9 Prozent erreicht. Im Lebensgeschäft haben wir ein zweistelliges Gewinnwachstum erzielt. Die Dresdner Bank hat ihr Ergebniswachstum fortgesetzt, Asset Management hat im 7. Quartal in Folge ein zweistelliges Ergebnisplus erzielt. Insgesamt gehen wir so gut gerüstet in das 2. Halbjahr, dass wir unsere Gewinnprognose für 2006 entsprechend erhöht haben. Für Ihren Beitrag zu diesem Erfolg danke ich Ihnen.

Angesichts dieser Ergebnisse fragen Sie sich vielleicht, warum wir trotzdem immer wieder auf Veränderung und Verbesserungen drängen. Tatsache ist: Wir erzielen gute Gewinne, aber wir wachsen dabei insbesondere im Versicherungsgeschäft nicht ausreichend. Außerdem machen auch unsere Wettbewerber Fortschritte und setzen die Latte für uns sehr hoch. In den gerade abgeschlossenen strategischen Dialogen, in denen wir mit unseren Gruppengesellschaften weltweit die Geschäftsstrategien für die einzelnen Märkte besprechen, haben wir deswegen insbesondere das Thema organisches Wachstum weiter in den Vordergrund gerückt. Wir waren die letzten drei Jahre sehr gut darin, unsere Prozesse zu optimieren und über diesen Weg unser Gewinnwachstum zu sichern. Doch wir wissen alle, dass reine Optimierungsprozesse ihre natürlichen Grenzen haben. Wir konzentrieren uns deshalb noch stärker auf die Schritte, die auch unserem Wachstum einen kräftigen Schub geben werden. Alle Gruppengesellschaften werden dies unter Hochdruck vorantreiben. Konkret reicht das von Projekten für das Erobern möglicher Zukunftsmärkte über die Art und Weise, wie Sie in Ihren Gesellschaften die Kundenorientierung voranbringen, bis hin zu mehr Innovation in der Gruppe.

Dabei greifen wir mehr und mehr auf die Vielfalt der Allianz Gruppe zurück und auf die Expertise, die unsere Kollegen weltweit haben. Diese Vielfalt konnten wir gerade hautnah bei den 5. Allianz Sports in Paris erleben. Es war eine tolle Veranstaltung. Ich danke ganz herzlich unseren französischen Kollegen, die perfekte Gastgeber für dieses Riesenevent waren. Wir haben auch angekündigt, dass die Allianz Sports 2010 in Budapest stattfinden werden.

Unsere Arbeit an der Kundenorientierung ist ein gutes Beispiel dafür, wie Optimierungen und Wachstum ineinander greifen müssen. Wir glauben, dass das neue Betriebsmodell, das wir für unsere Gruppengesellschaften nutzen wollen, uns optimal darin unterstützen wird, uns noch besser auf die Kundenbedürfnisse auszurichten. Aber das ist nur die strukturelle Basis und wird nie die Arbeit ersetzen, die wir gleichzeitig leisten müssen, um gut und einfühlsam mit unseren Kunden umzugehen, ihre Rückmeldungen aufzugreifen, gute Ideen voranzutreiben und innovative Produkt- und Serviceleistungen zu entwickeln. Auch hieran – nicht nur an Umstrukturierungsprozessen – wird hart gearbeitet. Noch eine Sache: Ich habe gute und sehr bewegende Mails mit Beispielen dazu bekommen, wie sehr sich Mitarbeiter für ihre Kunden einsetzen, und ich wurde kritisiert, dass ich dennoch von Bürokratie und Kundenverlust bei der Allianz spreche. Das ist genau der Punkt. Ich weiß sehr wohl, was von unserem Vertrieb und in unseren Allianz Gesellschaften für die Kunden geleistet wird. Gerade darum möchte ich, dass wir das Feld nicht dem Wettbewerb überlassen, sondern uns die Organisationsformen geben, die

dafür sorgen, dass unsere Arbeit auch wirklich die Früchte trägt, die sie verdient.

In Deutschland haben viele der betroffenen Mitarbeiter signalisiert, dass sie zwar Veränderungsbedarf sehen, aber kein Verständnis für die vorgeschlagenen Umsetzungsmaßnahmen haben. Deswegen werden die Konzepte jetzt von Betriebsratsseite nochmals mit eigenen Unternehmensberatern kritisch analysiert. Wir unterstützen diesen Prozess. Gleichzeitig wird in Vorbereitung der Interessenausgleiche intensiv an der Frage gearbeitet, den Abbauprozess und die Umsetzung des Standortkonzepts so sozialverträglich wie möglich zu gestalten. Dieser Aspekt kommt in der öffentlichen und internen Auseinandersetzung viel zu kurz. Hier müssen wir alle gemeinsam aufpassen, dass nicht in der Verkürzung der Diskussion – „reicher Konzern macht in NRW das Licht aus“ – ein Schaden erzeugt wird, der nicht den Tatsachen entspricht.

Natürlich – und das habe ich von Anfang an betont – greift der Abbau von Arbeitsplätzen und die Schließung von Standorten tief in die Lebensplanung unserer Mitarbeiter ein. Aber es gibt auch eine Veränderungschance für viele der Betroffenen, an der wir zusammen viel besser arbeiten können, als gegeneinander. Ich hoffe, dass dies in den nächsten Wochen und Monaten auch in den Interessenausgleichsverhandlungen für die Betroffenen noch deutlicher wird.

Dabei entziehen wir uns nicht der offenen Diskussion mit Mitarbeitern, Kunden und anderen Interessierten. Allerdings müssen auch wir zunächst die Klärung durch die Mitbestimmungsgremien durchlaufen. Hier sehe ich durchaus das gemeinsame Interesse aller Beteiligten, diesen Prozess konstruktiv und möglichst zügig zu gestalten, und ich bitte Sie alle, Ihre Betriebsräte bei der Erarbeitung von Lösungen aktiv zu unterstützen.

Beste Grüße
Michael Diekmann