



Aktuelles von GCN Consulting im zweiten Quartal 2019

GCN-Risiko-Werkstatt am 12. September 2019: Chief Risk Officer im Dialog

Glänzen, dröhnen oder Drehmoment?

Kreativität als Grundlage für zukünftige Wettbewerbsfähigkeit

GCN-Risiko-Werkstatt am 12. September 2019: Chief Risk Officer im Dialog

Auch nach Einführung von Solvency II reißt die Reihe aufsichtsrechtlicher Neuerungen nicht ab. Die Anforderungen an das Risikomanagement und die Rolle des Chief Risk Officer sind umfangreich und stellen insbesondere für kleinere und mittelgroße Versicherer eine Herausforderung dar. Aus unserer langjährigen praktischen Erfahrung im Risikomanagement, als auch der Zusammenarbeit mit unseren Kunden, ist die Idee für diese Veranstaltungsreihe entstanden, zu deren erster Veranstaltung am 12. September 2019 wir Sie gerne einladen möchten.

- **Ziel** ist es, den teilnehmenden CROs eine Plattform für den Austausch über die praktischen Herausforderungen im Risikomanagement und Anregungen für die effiziente Umsetzung regulatorischer Neuerungen anzubieten. Dazu werden aktuelle Themen in kompakter Weise von Experten dargestellt und danach in Kleingruppen vertieft und diskutiert. Unser Anliegen ist es, den unmittelbaren Bezug zur Praxis sicherzustellen.
- Für die erste Risiko-Werkstatt am 12. September 2019 stehen die Themen **IT- Risiken und Sicherheit** (VAIT und praktische Herausforderungen), der **ORSA-Prozess** (Fitness) und **Nachhaltiges Finanzwesen** (Ausblick) auf der Agenda. Die Zusammenstellung der Themen soll sowohl die Erörterung aktueller Anforderungen, die kritische Prüfung erforderlicher Weiterentwicklungen als auch den Ausblick auf kommende Änderungen sicherstellen.

- Als **Tagungsort** haben wir das Technology and Start-up Center gate in **Garching bei München** ausgewählt und suchen auch damit die Nähe zu den aktuellsten Entwicklungen.

Falls wir Sie neugierig gemacht haben, werfen Sie doch einen Blick auf unsere Homepage. **Anmeldungen sind bis zum 31. Juli** möglich. Für Fragen steht Ihnen unsere Partnerin Andrea Splitt-Fischer gerne zur Verfügung.

Glänzen, dröhnen oder Drehmoment?

In Europa zeigt derzeit die Automobilbranche exemplarisch, wie man auf hohem Niveau die Zukunft verpasst, weil man am Markt vorbei produziert. Neue Fahrzeuge stehen auf Halde (Mercedes, Audi, VW) oder werden monatelang gar nicht mehr ausgeliefert (Porsche und BMW), weil man die Normen nicht einhalten kann, trotzdem aber an veralteter Hochtechnologie festhält.

Die Silberziselierer, die Heizer der Dampflokomotiven und die Schweizer Uhrmacher durchliefen vergleichbare Krisen, wie sie den Ottomotoristen und Mechanikern in den Reparaturwerkstätten noch weitgehend bevorstehen. Wie steht es mit den europäischen Ingenieursfähigkeiten, wenn Brücken einstürzen (Genua) und es einfach nicht gelingt, ein markttaugliches Elektrofahrzeug anzubieten, obwohl Tesla vor Jahren schon alles vorgemacht hat: Leistung, Reichweite, Lademöglichkeiten, viel weniger Bauteile, wenig Verschleiss, kaum Feinstaub dank Rekuperation, geringe Wartungskosten – von den endlos langsamen und intransparenten Konfigurationsseiten ganz zu schweigen.

Das Ganze sekundiert durch ein Hoch auf Emotionen, eine Diffamierung der Wissenschaftlichkeit oder Sachlichkeit als widersprüchliche Fake News und dem damit einhergehenden Autoritätsverlust, oder eben Lärm statt erkenntnisbringenden Diskurs, im Duktus der Branche glänzen und dröhnen, statt Drehmoment.

Strategisches Handeln braucht Integralität, Kompetenz im Umgang mit Komplexität, Innovationsbereitschaft und konsequente Kundenorientierung, wie dies nur auf der Basis der Systemtheorie erreicht wird.

GCN unterstützt seit mehr als dreissig Jahren ihre Klienten mit sorgfältiger, methodisch einwandfreier und massgeschneiderter Strategieentwicklung und –umsetzung einschliesslich notwendiger Strukturanpassungen und darauf ausgerichteter Fähigkeitsentwicklung. Ein wesentliches Element der Wirkung basiert auf dem Drehmoment (Kraft x Hebel), welches bekanntlich nicht nur durch grösseren Input erreicht wird, sondern auch durch Verminderung der Reibung, der Erhöhung der Energieeffizienz, und als Denkweise weit über den eigentlichen Antriebsstrang eines Autos hinaus für Antrieb in einem Unternehmen sorgen kann.

Mehr dazu im persönlichen Gespräch mit **Dr. Christoph Grossmann** oder **Dr. Rudolf Lürzer** und zu GCN unter www.gcn.ch

Kreativität als Grundlage für zukünftige Wettbewerbsfähigkeit

Technologien und Märkte haben sich in fast allen Branchen noch nie so rasch verändert wie aktuell. Die Zyklen, innerhalb derer ein Geschäftsmodell ertragsstark funktionieren muss, bevor es möglicherweise von einem neuen Technologieschub abgelöst wird, werden immer kürzer. Entsprechend erfolgskritisch sind Denkmodelle und Methoden, mit denen Kreativität in Organisationen gesteigert werden kann. Große Organisationen leiden jedoch oft an Kreativitätsblockaden. Beispiele dafür sind **zu enge Branchendefinitionen** genau so wie zu große **Vorurteile** im Hinblick auf die Frage, **wie Probleme gelöst werden**.

- Versteht man sich als Unternehmen, das **Getriebe** herstellt, wird man sich im Zeitalter der Elektromobilität zunehmend schwerer tun. Versteht man sich als spezialisierter Problemlöser für die Automobilindustrie, wird man mehr Kreativität für die Bewältigung des Wandels aufbringen.
- Versteht man sich als **Versicherer**, der lediglich Risiken übernimmt und Schäden bezahlt, wird ein ganzheitlicher Problemlösungsansatz für Kunden enger ausfallen als in einem Versicherungsunternehmen, das sich als Problemlöser für Sicherheitsfragen versteht und deshalb auch im Bereich Prävention und Risikoverminderung umfassende Lösungen anbietet.
- Ist ein Unternehmen im **Schiffsbau** tätig und hat bereits seit Jahrzehnten Schiffsrümpfe aus Stahl gefertigt, werden die Ingenieure weniger wahrscheinlich auf die Idee kommen, Rümpfe aus Beton zu fertigen, die deutlich weniger korrosionsanfällig sind als jene aus Stahl.

Kreatives Denken als Fähigkeit Neues zu entwickeln und zu realisieren sollte somit systematisch Eingang in die Managementpraxis finden. Es ist gekennzeichnet durch Aspekte wie Divergenz, Diffusion, Subjektivität und Entwicklung.

GCN Consulting unterstützt Führungskräfte auf Grundlage eines umfassenden Methodensets auf diesem wichtigen Gebiet. Wenn Sie das interessiert, kontaktieren Sie doch einfach einen der beiden folgenden GCN-Partner: Dr. Rudolf Lürzer oder Dr. Christoph Grossmann. Mehr zu GCN Consulting unter www.gcn.at.

EU-Datenschutzgrundverordnung

Die neue EU-Datenschutzgrundverordnung löst den alten Datenschutz ab und bietet viel weitreichenderen Schutz Ihrer persönlichen Daten. So ist es unter anderem erforderlich, dass Sie uns aktiv mitteilen, ob Sie weiterhin unsere(n) Newsletter erhalten wollen oder nicht. Bitte informieren Sie uns deshalb aktiv, sofern Sie diese E-Mail (an: cg@gcn.ch) nicht mehr empfangen möchten und bestellen Sie sie in diesem Fall [hier](#) kostenlos ab.

Sie erhalten den Newsletter trotz Abmeldung?

Dann rufen Sie uns bitte an: +43(0)557445925 oder senden Sie uns eine Mail an office@gcn.at

Impressum:

GCN Consulting GmbH
Scheffelstrasse 8
6900 Bregenz
Österreich
Telefon: +43 (0)5574 45925
E-Mail: office@gcn.at
Geschäftsführer: Dr. Rudolf Lürzer
Firmenbuch Nummer: 74176 h
Firmenbuchgericht: Landesgericht Feldkirch
Gesellschaftssitz: Bregenz
UID: ATU35546806
DVR: 0951927

GCN General Consulting Network AG
Theaterstrasse 2
8400 Winterthur
Schweiz
Telefon: +41 (0)52 269 14 69
Fax: +41 (0)52 269 14 60
E-mail: gcn@gcn.ch
Geschäftsleitung: Dr. Christoph Grossmann