

n weitere Kosten zu sparen.

Foto ddp

sollen

n

tze könnten wegfallen

das Managertreffen diese Zahl schon im loppeln. In welchem weitergeht, lässt das hts rückläufiger Geund Paketsparte hat Gerdes das Managewirklich jeden Stein ie Kosten weiter zu /eise will er verhinbegewinn dauerhaft litarde Euro im Jahr oße Lohnkostenabrrenten sei der wichachteil, so Gerdes.
er Dienstleistungsge-

achteit, so Gerdes. er Dienstleistungsgeagte, während des uufenden Tarifvertrasbedingte Kündigunten die Mitarbeiter a. Hingegen schlägt isgewerkschaft DPV e. Ausweitung der det 7000 bis 8000 Arost", sagte ihr Vorsitr. Für die Paketboten native, in die Briefzun. Dort verdrängten sie dann Mitarbeiter mit befristeten Arbeitsverträgen, die keinen Kündigungsschutz genießen. Geyer warf der Post vor, eigenes Personal durch "unterbezahlte Mitarbeiter von Servicepartnern" zu ersetzen und so dem "Lohn- und Sozialdumping in der Postbranche" Vorschüb zu leisten. "Selbst dort, wo nach Tarif bezahlt wird, sind die Beschäftigten der Partnerunternehmen auf ergänzende Hilfen zum Lebensunterhalt angewiesen", sagte er.

Einer "Musterrechnung" der Post zufolge kostet ein mit eigenem Personal bedienter Zustellbezirk gut 73 000 Euro im Jahr; davon sind knapp 65 000 Euro Lohnkosten. Die "Servicepartnervergütung" wird hingegen einschließlich Fahrzeugnd Krafistoffkosten auf lediglich 56 000 Euro im Jahr veranschlagt. Hauptgrund sind die niedrigen Lohnkosten im privaten Transport- und Verkehrsgewerbe; Nach einer Übersicht der Hans-Böckler-Stiftung beträgt der Tariflohn etwa in Hamburg lediglich 7,12 Euro in der Stunde, in Thüringen sogar nur 5,12 Euro. Die Zusteller der Post verdienen im Durchschnitt deutlich mehr als 10 Euro in der Stunde. (Kommentar, Seite 16)

e Pläne

ninisterium

eine "kommunikative romerzeugern, Speiund Netzbetreibernes auch Überlegunnte als Alternativen gittung nach dem Er-Gesetz einzuführen. Ien gehört ebenfalls, ie durch effizientere "Das spare Kohlendiie Anpassung an die erzeugung aus regene-

en Wind: gie soll binnen Hälfte des roms liefern.

eichen will das Minisigen oder Modernisieerke über strengere Ef-Braunkohlekraftwerfrikungsgrad von minerreichen, Steinkohleens 34 Prozent.

iren sollen in gewisser ibieter verantwortlich ren Stromabsatz jedes verringern. Besondere det Röttgens Ressort der energetischen Saden. Das Potential sei ie Nachrüstungspflichr sollen deshalb strengetischen Anforderunden die "enormen potaftlichen Effekte" von " weil die gesamte Deutschland erbracht ierte Milliarde sichere ze. (Wie in Europa ugt wird, Seite 11)

FDP will Hartz IV an Inflation koppeln

enn. BERLIN, 24. August. Die FDP will den Anstieg der Hartz-IV-Regelsätze künftig an die Preisentwicklung koppeln. Es geht um die Sicherung des Grundbedarfs. Der verändert sich nicht danach, ob ich viel oder wenig verdiene, ob die Wirtschaft boomt oder nicht, der ist abhängig von den Preisen", sagte FDP-Generalsekretär Christian Lindner am Dienstag in Berlin. Hartz IV sei nicht mit Lohnersatzleistungen vergleichbar. Mit ihrem Vorstoß stellt sich die FDP an die Seite der SPD. Die stellvertretende SPD-Fraktionsvorsitzende Elke Ferner hatte kürzlich auch gefordert, die Hartz-IV-Sätze an die Inflation anzupassen. Sie sollten "wie die Lehenshaltungskosten unterer Einkommensbezieher steigen".

Das Bundesverfassungsgericht hatte der Koalition im Februar eine Neuberechnung der Regelsätze sowie mehr Bildung für Kinder von Langzeitarbeitslosen auferlegt. Das neue System muss bis Jahresende stehen. In ihrem Urteil hatten die Richter auch gerügt, dass sich der Regelsatzanstieg an der jährlichen Rentenanpassung orientiert. Das Bundesarbeitsministerium prüft derzeit eine Anknüpfung an die allgemeine Nettolohnentwicklung, die Inflationsrate sowie an die laufende Wirtschaftsrechnung.

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der wirtschaftlichen Entwicklung sieht die Kopplung an die Inflation kritisch. Der Ratsvorsitzende Wolfgang Franz nennt sie sogar falsch, da eine so begründete Erhöhung der Sozialleistungen über Steuern finanziert werden müsste und Kürzungen an anderer Stelle zur Folge hätte. Auch das Kölner Institut der deutschen Wirtschaft (IW) gibt zu bedenken, dass eine Kopplung an die Inflation in Zeiten negativer Lohnentwicklung dazu führen würde, dass der Lohnabstand zwischen Erwerbsarbeit und Transferberügen sinkt

13	Opel14	Thyssen-Krupp
14	Potash Corp12	Trumpf
13	RAG Stiftung13	Vale
13	Rio Tinto12	Vedanta
14	RWE11	Volkswagen
16	Schaeffler-Gruppe13	VR Leasing
15	Suzuki14	WPP

hohe Arbeitslosigkeit in den vereinig ten Staaten, ein unter einer hohen Verschuldung und einem viel zu starken Yen ächzendes Japan sowie ein Europa, in dem Teile der Peripherie sanierungsbedürftig sind und Deutschland sein Wachstumstempo kaum durchhalten wird, lasten auf der Stimmung. Im Augenblick ist nicht zu sehen, woher gute Nachrichten kommen sollen, die zu einer Stimmungsverbesserung beitragen. Der Herbst gilt traditionell als eine schwierige Jahreszeit an den Börsen. In diesem Jahr beginnen die Herbstnebel die Lage an den internationalen Finanzmärkten schon im August zu verdüstern.

KUI CHIZUSCHCH des Gesetzentwurfs ist eine von allen Banken zu zahlende risikoadjustierte Abgabe. Sie speist einen Fonds, der einspringen soll, wenn in Krisenfällen doch wieder Lasten auf den Staat zukommen. Beide Punkte werfen in der Ausgestaltung immer noch viele Fragen auf, die im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens für Zündstoff sorgen dürften. Anzuerkennen ist aber, dass die Koalition mit diesem Gesetz endlich zur Wurzel des Problems vordringt, statt sich weiter auf Nebenschauplätzen der Krise abzuarbeiten wie der Begrenzung von Boni oder dem Kampf gegen Steueroasen.

Lehrstück in Sachen Marktwirtschaft

Von Philipp Krohn

o etwas gab es in Deutschland bis-S o etwas gap es in Deutscherer steht vor dem Zusammenbruch und muss sein Geschäft abwickeln. Der Insolvenzverwalter des niederländischen Anbieters International Insurance Corporation hat alle Verträge zum Ende des Monats gekündigt. Die rund 55 000 Kunden der beiden deutschen Töchter Ineas und Ladycar Online benötigen neuen Versicherungsschutz. Kaskoschäden blieben in den vergangenen Monaten schon unbezahlt; für Haftpflichtschäden steht immerhin ein Auffangfonds der Branche, die Verkehrsopferhilfe, bereit. Allerdings kommen auf die Versicherten im Insolvenzschutz höhere Selbstbehalte zu.

Was für die Kunden der beiden Billiganbieter ungemütlich ist, ist das Ergebnis eines fast beispielhaft funktionierenden Wettbewerbs. Wie zum Beweis reagierte schnell eine Handvoll Konkurrenten und bot den verunsicherten Verbrauchern unbürokratisch Verträge mit sofort beginnender Laufzeit an. Ebenfalls wenig überraschend, hat die HUK-Coburg, mächtigster Wettbewerber des Marktführers Allianz, bislang die meisten Kunden an sich gezogen. Der frühere Beamtenversicherer ist der große Gewinner des seit 2004 geführten Preiskampfs.

seit 2004 geführten Preiskampfs. Für die Verbraucher hatte dieser Wettstreit bislang nur Vorteile. Angetrieben wird er von den Coburgern, die in der Gewissheit agieren, dass ein Preiswetthewerb nicht vom Markt-, sondern vom Kostenführer gewonnen wird. Als Versicherungsverein konnten sie fern von Investoreninteressen ihre Strategie vorantreiben, als andere erst einmal die Folgen des Börseneinbruchs zu Beginn des vergangenen Jahrzehnts beheben mussten. Der Umbau zu einem Versicherer mit fast industriell standardisierten Prozessen hat sich gelohnt. Die Konkurrenz zieht nach. Auch die Wettbewerber sind schlanker, günstiger und serviceorientierter geworden. Davon profitieren die Kunden.

Inzwischen erhalten Versicherte vielerorts fast rund um die Uhr Hilfe ihres Autoversicherers. Melden sie einen Schaden, nimmt er ihnen fast alle Sorgen ab. Das verursacht hohe Kosten. Doch weil die Versicherungsbeiträge in einem nahezu gesättigten Markt stagnieren, sind viele Anbieter im Versicherungsgeschäft längst nicht mehr profitabel. Auf einen Euro Beitragseinnahme kommen marktweit inzwischen Aufwendungen für Schäden und Verwaltung von 1,03 bis 1,04 Euro. In früheren Zeiten wären solche Zahlen unproblematisch gewesen, weil sich versicherungstechnische Verluste bei angemessener Reservierung über die Kapitalanlagen gut ausgleichen ließen. Das ist in der aktuellen Niedrigzinsphase immer schwieriger

Knapp hundert Wettbewerber tummeln sich auf dem Markt. Fast alle kla-

gen darüber, dass die Prämien heute auf dem Niveau von Mitte der achtziger Jahre liegen. Dass in dieser Situation ein Marktteilnehmer ausscheidet, weil er zu geringe Prämien kalkuliert hat, wird die Kunden nur kurzfristig schrecken. Denn anders als bei einer Kranken- oder Lebensversicherung gehen sie keine lebenslange Beziehung mit ihrem Anbieter ein. Dennoch müssen sie sich an den funktionierenden Wettbewerb stärker anpassen. Wie in den Vorsorgesparten üblich, sollten sie sich daran gewöhnen, dass vor dem Kauf zur Preis-Leistungs-Abwägung ein weiteres Kriterium hinzukommen muss: der Blick auf die finan-

> Der harte Wettbewerb zwischen den Autoversicherern nutzt den Kunden.

zielle Stabilität eines Versicherers, die über Ratings ablesbar ist.

In einem vorbildlichen Markt müssten zudem gesunde Anbieter Profite erzielen. Dass sie das auch tatsächlich tun, zeigt ein zweiter Blick: Einige Versicherer machen den Preiskampf nicht mehr mit und zeichnen nur noch profitables Geschäft. Dadurch verlieren sie zwar Marktanteile, stabilisieren aber ihre Bilanz. Andere haben längst die gesamte Kundenbeziehung in den Mittelpunkt gerückt. Wenn über das Einstiegsprodukt Autoversicherung drei oder vier Folgeverträge abgeschlossen werden können, lohnt sich auch eine unprofitable Einzelpolice. Wieder andere bauen Kooperationen mit Autoherstellern aus, um schon beim Kauf mit dem Vertrag aufwarten zu können. Eine letzte Gruppe geht den ganz anstrengenden Weg und versucht, über bessere Prozesse noch schlanker zu werden und der HUK-Coburg nachzueifern.

Profitabilität muss das Ziel sein. Denn trotz der angespannten Lage für die Versicherer ist es längst nicht gewiss, dass weitere Anbieter bald ausscheiden werden und man so von einer Konsolidierung des Marktes profitieren wird. Immerhin machen die Prämien der Autoversicherer gut 40 Prozent der Einnahmen in der Schaden-Unfall-Sparte aus. Während die Verwendung der Gewinne in der Lebensversicherung streng reglementiert ist und auch dort das Geschäft unter der Niedrigzinspolitik leidet, erzielen die großen Häuser hier traditionell ihre Gewinne. Aber nur auf die Erträge aus Haftpflicht und Hausrat zu setzen griffe angesichts des Volumens der Autoversicherung zu kurz. Die Unternehmen müssen also weiterhin kreativ bleiben. Dieser Wettbewerbsdruck zwingt sie, besser zu sein, und nutzt so auch dem Kunden, selbst wenn es etwas ungemütlicher werden