

IM INTERVIEW MIT MIKE KERSTING

„Echte Hilfe für den Unternehmenslenker“

SMK reklamiert für sich, der modernste und technologiegetriebenste Risikomanager Deutschlands zu sein. SMK-Experten trifft man auf diversen Branchenveranstaltungen des VFF, des Bundesverbands Wintergarten und des Bundesverbands ProHolzfenster. Mike Kersting übernahm 2021 das Ressort Vertrieb und IT der SMK AG und zeichnet verantwortlich für die strategische und digitale Transformation der Unternehmensgruppe sowie den Ausbau strategischer Kundenbeziehungen. Wir haben mit ihm über die Risiken bei den Fensterherstellern gesprochen.

GLASWELT – Herr Kersting, Sie kennen unsere Branchen und auch viele einzelne Unternehmen. Was sind aktuell die Sorgen und Nöte Ihrer Kunden in Bezug auf ihr Geschäft?

Mike Kersting – Das Thema Liquiditätsmanagement ist zum Beispiel eine dieser aktuellen Herausforderungen, die es früher so wahrscheinlich noch nie gegeben hat. Das zeitliche Zusammenreffen von Lieferkettenproblemen, steigenden Preisen von Vorprodukten und deren Weitergabe in laufenden Projekten, steigenden Zinsen, rückläufigen Auftragslagen, stornogefährdeten Projekten und möglichen Zahlungsausfällen bedienter Abnehmer zeigt die Herausforderungen an heutige Unternehmenslenker. Wir entwickeln uns und unsere Dienstleistungen deshalb zu einem Risikomanager. Denn allein mit dem Thema Versicherungen bekommen Sie die geschilderten Herausforderungen nicht angepackt.

GLASWELT – Sie vermitteln maßgeschneiderte Versicherungspakete für die Fertigungsbetriebe. Warum sollte sich ein Fensterbauer gerade mit Ihnen an einen Tisch setzen?

Kersting – Systemisch stehen wir Unternehmenslenkern zum Beispiel zu Fragen der IT-Systeme und IT-Security, Datenschutz, Finanzierungen, Förderung, Liquidität, Energieeffizienz, Prozessen und Strategie, HR sowie in steuerlichen oder rechtlichen Fragen selbst zur Verfügung. Durch unsere tiefgreifende Analyse der konkreten Unternehmens- und Haftungssituationen erkennen wir Schnittstellen und Schwachstellen. Unsere Mitarbeiter kennen Zulieferer, Produktionsabläufe, Abnehmerstrukturen, Marktbesonderheiten, IT- und Prozessumfelder, kurz sie sind Branchenexperten. Parallel dazu sind sie Versicherungsprofis, kennen Versicherer, Märkte, Bedingungen und Konditionen. Diese beiden Themen bringen wir zusammen.



Mike Kersting

Wir arbeiten nicht mit vorgegebenen Bedingungen der Versicherer. Zahlreiche Spezifikationen, Modifikationen und Optimierungen haben wir in den Vertragswerken, speziell für unsere Branchen, vereinbart. Und aufgrund unserer Einkaufsstärke garantieren wir unseren Mandanten beste Preise.

GLASWELT – Wo liegen bei den Ihnen bekannten Firmen die größten Risiken?

Kersting – Wir registrierten in den vergangenen Perioden sehr gute Geschäftsergebnisse in der Branche. Diese wurden zunächst durch hohe Kapazitätsauslastungen bestimmt, im Folgenden dann durch erhebliche Investitionen in Erweiterungen weiterentwickelt. In dieser wirtschaftlich „feudalen“ Phase nehmen üblicherweise die Schäden in Betrieben zu. Wartungen, Revisionen, Ersatzinvestitionen oder auch notwendige Investitionen in Branderkennungs- und -bekämpfungsanlagen werden zurückgestellt, um den florierenden Betriebsablauf nicht zu unterbrechen. Und wenn in dieser Phase ein Sachschaden

entsteht, ob im eigenen Betrieb oder bei einem Zulieferer, wendet sich der Abnehmermarkt schnell zur Konkurrenz ab. Diese Stresspunkte für die Unternehmensleitung so gering wie möglich zu halten, ist unsere Mission.

Ein anderes Thema ist die Regulatorik: Jeder Verantwortliche in den Unternehmen wird dieses Sujet eher mit Unwohlsein betrachten. Ein Beispiel: das Nachweisgesetz, welches die Digitalisierung der Personalorganisation belasten wird. Oder das Hinweisgeberschutzgesetz, welches jedes Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern vor enorme datenschutzrechtliche Schwierigkeiten stellen wird. Ohne aufwandsarme, effiziente Lösungen ist nahezu jedes Unternehmen schnell an der Überforderungsgrenze und viele Entscheider haben ein klares Compliance- und damit ein akutes Haftungsproblem. Wir arbeiten in unserer Unternehmensgruppe und mit unseren Netzwerken jeweils in gutem und intensivem Austausch, unter anderem mit den Verbänden VFF oder ProHolzfenster, an konkreten Lösungen, die bereits lieferbar sind.

GLASWELT – Was können Sie bezüglich der Themen Cyberkriminalität oder Unternehmens-effizienz leisten?

Kersting – Mit Gründung unseres eigenen IT-Systemhauses, das insbesondere den Schwerpunkt IT-Security besetzt, diskutierten wir mit der Versicherungswirtschaft. Die Versicherer haben erkannt, dass unsere IT-Experten unsere Mandanten in eine technisch einwandfreie Risikosituation bringen können. Dieses Umfeld sorgt dafür, dass wir garantieren können, dass im Schadenfall Leistungen fließen. Gleichzeitig nehmen wir die Geschäftsleitung direkt aus der Haftung. Denn was passiert mit einem Unternehmenslenker, der weder seine IT-Systeme noch seine vermeintlichen Versicherungsverträge im Griff hat? Da ist ein Haftungsanspruch meist vorprogrammiert, der auch in einer GmbH-Struktur bis ins persönliche Vermögen reichen kann. An diesem Beispiel erkennt man gut, dass „Versicherung“ heute nicht mehr im Silo praktiziert werden kann. Jeder Unternehmenslenker sollte deshalb systemische Risiken systemisch angehen, am besten mit uns.

Die Fragen stellte Chefredakteur Daniel Mund.