

Kleine Start-ups in großen Konzernen

Die Digitalisierung verändert das Geschäft der Versicherer. Neue Organisationsformen bringen Innovationen.

pik. STUTTGART, 4. September. Tischtennisplatte, Afri-Cola, ein Kickertisch und Ingwer-Zitronen-Limonade: Wer das erste Mal in das Allianz Training Center in Stuttgart kommt, merkt sofort, woher der Wind weht. Hier soll Innovation geschehen, jung, digital, umstürzlerisch. Und damit das gelingt, kann es nicht verkehrt sein, wenn auch das äußere Umfeld nach Start-up aussieht, riecht und schmeckt. Europas größter Versicherer will hier seine Dienstleistungen und Kundenansprache rund um das wichtigste Produkt modernisieren: die Lebensversicherung. Dauernden Neuentwicklungen bislang 12 bis 18 Monate, soll nun alles schneller gehen. So viel Zeit kann sich selbst der Marktführer nicht mehr nehmen, denn in der digitalen Welt kann längst zu alt sein, was vor eineinhalb Jahren erdacht wurde.

Eine enorme Dynamik ist in die Versicherungswirtschaft gekommen. Start-ups machen etablierten Anbietern Beine. Sie basteln an Vertriebs- und Produktlösungen, die auch die Betriebsabläufe der Etablierten zunehmend in Frage stellen. Innovativ mussten Versicherer in den vergangenen Jahren vor allem da sein, wo sie es konnten, weil sie ein Alleinstellungsmerkmal hatten: in der Versicherungsmathematik. „Die Kapitallebensversicherung wurde von der Politik durch die private Rentenversicherung ersetzt. Dieser Druck von außen hat Veränderungsbereitschaft erzeugt und Ideen ausgelöst“, sagt Alf Neumann, Vorstand der Allianz Leben. Nun gibt es einen neuen Druck, und der erwischt die Versicherer vielleicht nicht auf dem falschen Fuß, aber zunehmend ist die Versicherungswirtschaft durch die Digitalisierung schon Marktremde die Schnittstelle zwischen Versicherer und Kunde besetzen und den klassischen Vertrieb ausstechen. „Durch unsere Vermittler hatten wir bislang weniger Kontakt zum Kunden, sondern zu seinem Betreuer. Deshalb müssen wir da gemeinsam drangehen“, sagt Neumann.

Industrie 4.0 und E-Commerce geschähen fernab der Assekuranz, Softwarekonzerne dominierten die Welt. Allmählich merkten aber Versicherer, dass diese Entwicklung auch sie beeinflusse. „Rechenpower ist heute billig und durch Smartphones überall verfügbar. Das ändert unsere Verhaltensweisen: wenn wir eine Information suchen oder wie wir kommunizieren“, sagt Neumann. Doch die Entwicklungen seien so schnell, dass sich ein trüges Gebilde, wie es große Konzerne sind, anders aufstellen müsse. Interaktion, Interdisziplinarität und Pioniergeist sollten geweckt werden. Im Juni hat die Allianz ihr Training Center in Stuttgart eröffnet, seit April gibt es eine Digital Factory in München. Das Hauptziel: die Kundenorientierung vorantreiben.

So auch in Frankfurt. Hier muss man derzeit nur aus der Haustür treten, um einen dieser digitalen Angreifer zu treffen. Die Stadt hat sich hinter Berlin als wichtigstes Zentrum der Fintech-Szene etabliert; seit junge Start-ups auch die Versicherungswelt für sich entdeckt haben, hat diese sich ausdifferenziert. Inzwischen werden die jungen Digitalunternehmen unter dem Begriff „Insurtech“ zusammengefasst. Rund um den Lebensversicherungsaufkäufer Policen Direkt, der als Inkubator agiert, und den Versicherungs-



Kreatives Arbeiten: An solchen Aufbauten orientieren sich Versicherer.

Foto Getty

makler Hoesch & Partner, der als Investor und Ideengeber ins Spiel kommt, haben sich Start-ups etabliert, die austreten, wie sich die Versicherungswelt durch digitale Anwendungen verändern lässt.

„Wenn wir mit Versicherern über Digitale sprechen, liegen oft Welten dazwischen“, sagt Marina Zubrod, Geschäftsführerin von Asuro, das Versicherungsmaklern und Privatkunden eine App für die Vertragsverwaltung anbietet. „Bei uns geht es um einen echten Datenaustausch über Schnittstellen, beim Versicherer heißt digital derzeit vielleicht, mal eine E-Mail zu schreiben“, sagt sie. Die IT-Systeme der Versicherer seien schwerfällig. Das korrespondiere mit einer organisatorischen Unbeweglichkeit. Zubrod führt ein Team von 15 Mitarbeitern, Berater und Vertriebler mit Erfahrung im Makler-Betrieb sind dabei. Mit ihren 27 Jahren liegt sie etwa im Durchschnittsalter. Produkte könnten viel stärker vom Kunden her gedacht werden, sagt sie: „Warum gibt es keine Friseurversicherung, die alle Risiken eines kleinen Betriebs im Paket abdeckt?“ Sie beobachtet in großen Versicherungsgesellschaften immerhin den Willen, sich zu verändern. „Wir können noch viel von den Älteren lernen“, sagt sie. „Aber sie können von uns lernen, wie man ein virales Video erstellt, das in kürzester Zeit 100 000 Leute erreicht.“

„Versicherer tun sich schwer, zu erklären, was ihr Mehrwert ist“, sagt Florian Brokamp, Ko-Geschäftsführer des Vergleichsportals Gewerbeerziehung 24. „Sie haben immer noch hohe Margen, und

dadurch bestand lange kein Bedarf, etwas zu verändern.“ Das habe dazu geführt, dass Produkte nicht immer marktgerecht seien. „Versicherer sind nur über ihre Vermittler mit dem Kunden verbunden. Ausschließlichkeitsvertreter haben aber nicht den Marktvergleich und bekommen keine Daten zugespielt“, sagt er. Sein Unternehmen versucht, diese Schwäche auszunutzen. Ähnlich wie das Vergleichsportale Check 24 sammelt es von Versicherern Tarifmerkmale ein und ermöglicht Kunden einen Online-Vergleich bei Produkten, die in der analogen Welt schwer miteinander zu vergleichen sind. Gleichzeitig werfen sie so wenig Provision ab, dass Makler kaum Interesse haben, sie zu verkaufen.

Brokamp ist einer jener jungen Unternehmer, die ohne tiefere Branchenkenntnis in die Assekuranz gekommen sind. „Ganz ohne Branchenkenntnis geht es nicht. Aber Branchenfremde können helfen, Erkenntnisse aus anderen Bereichen zu übertragen“, sagt er. Durch die vielen Anfragen von Maklern oder Kunden entständen Daten, aus denen Gewerbeversicherung 24 das echte Kundeninteresse ableiten könne. Dieses Wissen will das Unternehmen künftig auch dafür nutzen, um eigene Deckungskonzepte mit Versicherern auszuarbeiten.

Auch Versicherungsvermittler scheuen Veränderungen, hat Karl Dieterich, Geschäftsführer von Covomo, festgestellt, einem weiteren Frankfurter Start-up, das den sehr speziellen Markt für Auslandsreisekrankenversicherungen transparenter macht. 900 Makler sind mit Covomo ver-

bunden und teilen sich bei Abschluss die Provision. „Es war schwer, sie davon zu überzeugen, dass sie nicht alles wissen können, wenn sie nur zehn- bis zwanzigmal im Jahr erfahren, dass ein Kunde auf Reisen geht“, sagt Dieterich. „Wenn sie aber den Anspruch haben, alles abzubilden, ist das ein Widerspruch.“ Weil die Produkte so unbedeutend für den Umsatz der Versicherer sind, sei auch die IT-Systemlandschaft auf seine Dienstleistung nicht vorbereitet. Dieterich kommt aus dem Lebensmittelhandel und hat Erfahrungen in der Autoindustrie. Durch die Digitalisierung ist in der Assekuranz auf einmal auch Platz für branchenfremde Innovatoren.

All diese Entwicklungen bleiben natürlich nicht unbeachtet. Wenn lauter Schnellboote um sie herumkreisen, werden die Kapitäne der großen Tanker nervös. „Wir wollen bei der Kundenorientierung vorankommen“, sagt Alexander Bernert, Bereichsleiter Marketing der Zurich-Versicherung. „Deshalb haben wir uns gefragt, wie wir das Thema Bedürfnisse organisatorisch verankern können.“ Das Ergebnis: sechs fachlich diverse Arbeitsgruppen aus Freiwilligen wurden eingerichtet, die sich „Champion Teams“ nennen. Hierarchien zählen hier wenig. Drei bis vier Tage der Woche kommen diese interdisziplinären Teams in ihrem Lab zusammen, am fünften Tag versuchen sie, ihre Ideen in den Abteilungen zu verankern.

Die fachübergreifende Arbeit erlaube es, Ideen deutlich schneller umzusetzen. Statt auf der Ebene der Führungskräfte werden Veränderungen von unten angestoßen. Statt die Mitarbeiter über Briefings zu schulen, sind die Teams an der Entwicklung von Neuerungen von vornherein beteiligt. „Das ist wie ein kleines Start-up im Unternehmen. So arbeiten auch Innovations-Labs – mit dem Unterschied, dass sie organisatorisch nicht ausgelagert sind“, sagt Bernert. Oft seien es gar keine bahnbrechenden Innovationen, sondern sei es nur die Beseitigung von Dingen, bei denen sich der Versicherer selbst im Wege stehe.

Zurück in Stuttgart bei der Allianz Leben: „Das Kundenverhalten hat sich geändert. Hier machen wir keine großen Projekte, sondern fragen uns: Was können wir als minimal funktionsfähiges Produkt in 100 Tagen bereitstellen?“, sagt Petra Günthner, die Leiterin des Training Centers. Die Mitarbeiter hier werfen mit neuartigen Begriffen um sich: User Stories, Backlog, Sprint Plannings. Die ebenfalls interdisziplinären Teams setzen sich eigene Ziele im Zwei-Wochen-Rhythmus. In täglichen Kurzbesprechungen fragen sie sich: Was habe ich gestern geschafft, was habe ich heute vor, wo habe ich Probleme? In einem Projekt wird zum Beispiel daran gearbeitet, wie man die Kosten von Vorsorgeprodukten transparenter darstellen kann. Weil viel früher als bei üblichen Projekten am Kunden getestet wird, stellten die Allianz-Mitarbeiter gleich zu Beginn fest, dass neun von zehn Testpersonen die Kostentransparenz nicht verstanden hatten und konnten diese Erkenntnisse einarbeiten.

In einem anderen Projekt versuchen Mitarbeiter auf digitalem Weg die Kundenabfragen zu optimieren, mit denen Verbraucher ihre Riester-Beiträge anpassen können, um die volle Zulage zu erhalten. Hunderttausende Briefe gehen jedes Jahr raus, viele kommen nie zurück. „Das ist normalerweise ein komplexer formularbasierter Prozess. Aber der Brief endet oft im Papierkorb oder wird nicht beantwortet“, sagt einer der Mitarbeiter. Gelingt es, einen digitalen Antrag einfach auszugestalten, könnte das die Verwaltungskosten erheblich reduzieren und die Beiträge steigern. Es hat sich herumgesprochen in der Versicherungswirtschaft, dass die Digitalisierung überwiegend Vorteile bringen dürfte.

Bouffier begrüßt die politische Entwicklung in Argentinien

Hessischer Ministerpräsident auf Lateinamerika-Reise

mos. BUENOS AIRES, 4. September. Hessens Ministerpräsident Volker Bouffier (CDU) verliert keine Zeit. Beim Start zu einer einwöchigen Südamerika-Reise nach Chile und Peru musste der von einer großen Delegation aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik begleitete Regierungschef Mitte der vergangenen Woche einen Zwischenstopp in Argentinien einlegen. Kein Nonstopflug der Lufthansa ist länger als der 13-Stunden-Flug von Frankfurt nach Buenos Aires. Den vierstündigen Aufenthalt bis zum Weiterflug nach Chile nutzte Bouffier, um sich morgens um sieben am Flughafen von Fachleuten über die politische und wirtschaftliche Entwicklung Argentiniens informieren zu lassen.

Unter dem neuen, seit Dezember 2015 regierenden Präsidenten Mauricio Macri hat Argentinien das Steuer in der Wirtschaftspolitik radikal herumgeworfen. Devisen- und Handelsbeschränkungen wurden aufgehoben, der Wechselkurs freigegeben, Subventionen gestrichen und die seit dem Staatsbankrott von 2001 verschleppten Schuldenkonflikte gelöst. Die zweitgrößte Volkswirtschaft Südamerikas hat damit den Zugang zum Kapitalmarkt zurückerlangt. Ausländische Regierungschefs und Wirtschaftsbosse geben sich in Buenos Aires die Klinke in die Hand und rühmen Macris Reformpolitik, obwohl die Sanierungsmaßnahmen im Land selbst zu wachsenden Protesten führen.

Auch Bouffier, der Argentinien seit Jahrzehnten kennt und bei einem Besuch vor drei Jahren die dirigistische Politik der damaligen Präsidentin Cristina Kirchner kritisch beobachtet hatte, ist voll des Lobes für die Wende in Argentinien. „Ich halte die Politik von Macri für richtig“, sagte Bouffier in einem kurzen Gespräch mit Journalisten. Auch wenn große Kreise der Bevölkerung derzeit stark belastet würden, sehe er „keine vernünftige Alternative“ dazu. „Das süße Gift der ökonomischen Unvernunft, das nicht nur von Frau Kirchner, sondern auch sonst schon häufig in Argentinien zur Beruhigung der Volksmassen eingesetzt wurde, ist nur unter Schmerzen wieder herauszuholen.“ Wenn man öffentliche Leistungen wie die Energieversorgung praktisch kostenlos mache, ohne das finanzieren zu können, leide am Ende das Volk. Wie das falsch laufen kann, könne man derzeit in Venezuela sehen. „Ich bin froh, dass hier noch die

Kurve genommen wurde“, sagte Bouffier. „Das Land hat riesige Möglichkeiten“. Dankbar sei er für das Angebot der Macri-Regierung, 3000 syrische Flüchtlinge in Argentinien aufzunehmen. Das traditionelle Einwanderungsland könne allerdings noch mehr Flüchtlinge aufnehmen.

In Chile sprach Bouffier am Donnerstag mit Staatspräsidentin Michelle Bachelet über eine weitere Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen. Gemessen an der Größe des 18-Millionen-Einwohner-Landes seien die wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Verbindungen zu den „Preußen Südamerikas“ schon jetzt umfangreicher als zum viel größeren Argentinien, erklärte Bouffier. Das seit 30 Jahren stabile Chile sei „ein hochinteressantes Land für Investitionen“. Größter deutscher Investor in dem Andenland ist der Kassel Rohstoffkonzern K+S. Mit der vor zehn Jahren getätigten Übernahme des größten Salzproduzenten Südamerikas sei das Unternehmen immer noch sehr zufrieden, sagte K+S-Vorstandschef Norbert Steiner. Die von der Mitte-links-Regierung durchgeführte Steuerreform habe die wirtschaftliche Attraktivität Chiles allerdings „leider nicht unerheblich verschlechtert“, sagte Steiner.

Seine Reise mit zwei Dutzend Vertretern aus Wirtschaft und Wissenschaft solle „vor allem für mittelständische Unternehmen Türen öffnen“, sagte Bouffier. Ganz besonders freue er sich auf den Besuch in Peru, das als „Hidden Champion“ Südamerikas gelte. An diesem Montag wollte Bouffier den neuen Staatspräsidenten Pedro Pablo Kuczynski treffen. Der liberal-konservative Kuczynski will private Investitionen und öffentlich-private Partnerschaften zum Ausbau der Infrastruktur fördern. Das eröffne Chancen für hessische Unternehmen. Ein erfolgreiches Vorbild liefert er schon seit Jahren von der Frankfurter Flughafen-Gesellschaft Fraport AG betriebene Flughafen der Hauptstadt Lima, der zu den erfolgreichsten Auslandsbeteiligungen der Fraport zählt. Seit der Übernahme des Betriebs durch Fraport 2001 ist das Passagieraufkommen, das im Jahr 2015 bei 17 Millionen Fluggästen lag, jährlich um 11 Prozent gewachsen, so auch im ersten Halbjahr 2016. Das von Fraport geführte Konsortium Lima Airport Partners plant darum den Bau einer zweiten Startbahn und zwei neuer Terminals.

Juncker setzt weiter auf TTIP

Für die EU habe das Abkommen „höchste Bedeutung“

HANGZHOU, 4. September (dpa). Die Europäische Union wird trotz kritischer Stimmen aus den eigenen Reihen weiter mit den Vereinigten Staaten über das Freihandelsabkommen TTIP verhandeln. Die EU habe dafür ein klares Mandat, sagte Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker am Sonntag vor dem G-20-Gipfel in Hangzhou in China. „Für uns haben diese Handelsabkommen höchste Bedeutung.“ Mit Blick auf die abtrünnigen Briten ergänzte Juncker, es sei weniger gut, wenn Mitgliedstaaten einzeln über Freihandel verhandelten wollten. Ausdrücklich lobte er das Abkommen Ceta mit Kanada.

In Deutschland hatte Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel (SPD) zuletzt die TTIP-Verhandlungen für „faktisch gescheitert“ erklärt. Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) distanzierte sich von

dieser Äußerung. Neben der französischen Regierung äußerte auch Belgien Vorbehalte gegen TTIP und verlangte, die Verhandlungen auszusetzen. Der belgische Ministerpräsident Charles Michel sagt der Wirtschaftszeitung „L'Echo“ zwar, der Pakt könnte Europa Wachstum und Beschäftigung bringen. Bedingung sei aber, dass er ausgewogen sei. „Was auf dem Tisch liegt, scheint dies nicht zu sein“, kritisierte Michel. „Deshalb würde ich für den Moment sagen, dass das nicht geht und dass man vielleicht die Verhandlungen später wiederaufnimmt.“ Er verwies auch auf den laufenden Wahlkampf in den Vereinigten Staaten. Die neue britische Premierministerin Theresa May sagte auf dem Flug zum G-20-Gipfel nach China, Großbritannien bleibe ein Befürworter des freien Welthandels.

Über Ceta wird nur ein bisschen gestritten

Anders als TTIP gilt das Abkommen mit Kanada als einigermaßen konsensfähig / Kritik kommt aus den Kommunen, von Gewerkschaften und Umweltverbänden

rike. BERLIN, 4. September. Drei Stunden lang werden Gegner und Befürworter des EU-Handelsabkommens mit Kanada (Ceta) an diesem Montag einen Wettbewerb der Argumente austragen. Der Wirtschaftsausschuss des Bundestags kommt zu einer öffentlichen Sitzung in Sachen Ceta zusammen. Konkret geht es um die Vorschläge der EU-Kommission für die anstehenden Ratsbeschlüsse zu dem Abkommen. Diskutiert werden zudem Anträge von Grünen und Linken, es nicht so weit kommen zu lassen, dass Ceta womöglich schon vor seiner Ratifizierung angewandt wird.

Anders als ein anderes umstrittenes Freihandelsabkommen befürworten die Regierungsfaktionen von Union und SPD einhellig Ceta. Sogar Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel (SPD), der zuletzt durch seine Skepsis gegenüber dem Handelsabkommen mit Amerika (TTIP) auffiel, hält Ceta die Treue. Spannender als die Anhörung allerdings wird für ihn der 19. September. Dann nämlich entscheidet ein SPD-Konvent darüber. Eine Ablehnung wäre ein schwerer Rückschlag für den Parteichef.

Dass Ceta unumstritten wäre, kann man nicht behaupten. Deutlich wird das an den Stellungnahmen der Sachverständigen, die im Wirtschaftsausschuss zu Wort kommen werden. Der Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI), Markus Kerber, nennt Ceta „einen der umfassendsten und ambitioniertesten Freihandelsverträge“, die die EU je verhandelt habe. Im Wesentlichen werde der gesamte Handel mit der elft-

größten Volkswirtschaft der Welt liberalisiert. 99 Prozent der Zölle fielen sofort, später seien es 100 Prozent.

Auch der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) befürwortet Ceta. Außenwirtschaftschef Volker Treier weist in seiner Stellungnahme auf das jährliche Handelsvolumen von 14 Milliarden Euro, „Tendenz steigend“. Mit Blick auf den Abbau aller Zölle, Zugang für EU-Unternehmen zu öffentlichen Aufträgen, Dienstleistungs- und Investitionsmärkten in Kanada oder die geplanten Erleichterungen für Geschäftsreisen sieht der DIHK „überwiegend Vorteile für die Unternehmen in Deutschland“.

Der BDI lobt ebenfalls den Zugang zum kanadischen Vergabemarkt auch auf Ebenen unterhalb des Bundesstaats. Zudem befürwortet der Verband das Ceta-Kapitel zum Investitionsschutz und den umstrittenen Investor-Staat-Schiedsverfahren, die künftig statt vor ad hoc tagenden Schiedsgerichten vor einem stehenden Investitionsgericht verhandelt werden sollen. Diese Verfahren schränken die „gesetzgeberische Freiheit der Vertragspartner“ nicht ein, schreibt Kerber.

Genau das sehen die Ceta-Gegner anders. Der Bund für Umwelt und Naturschutz (BUND) hält das Abkommen für „nicht zustimmungsfähig“. Hauptkritikpunkt von BUND-Chef Hubert Weiger: Ceta gewähre ausländischen Investoren weiterhin „gesonderte Klagerechte“, mit denen sie am europäischen und nationalen Rechtsweg vorbei Regierungen verklagen können“. Der Rechtsstaat und am Allgemeinwohl orientierte Regulierungen können

unterlaufen werden. Formulierungen wie „faire und gerechte Behandlung“ oder „indirekte Enteignung“ hält der BUND im Zusammenhang mit dem Investoren-schutz für unklare Rechtsbegriffe, die einem Unternehmen die Möglichkeit eröffnen, „jede staatliche Maßnahme anzufechten, die vor seiner Investition noch nicht absehbar war“. Umweltschutzgesetze könnten betroffen sein. Kritisch sieht die Umweltorganisation auch die mögliche re-

gulatorische Zusammenarbeit zwischen EU und Kanada bei neuen Gesetzen. Auch wenn keiner der Partner gezwungen ist, bei der Gemeinschaftsregulierung mitzumachen – der BUND sieht die Kontrollmöglichkeiten der Parlamente in Gefahr.

Ein weiterer Zankapfel ist das Vorsorgeprinzip – beziehungsweise die Tatsache, dass es im Ceta-Vertragstext nicht explizit festgeschrieben ist. Dabei geht es um unterschiedliche Schutzphilosophien: In der

EU können die Zulassung eines Produkts schon verhindert werden, wenn es den bloßen Verdacht einer Gefahr gibt, der wissenschaftliche Beweis aber noch aussteht. In Kanada und in Amerika dagegen müssen Behörden Produkte zulassen, wenn sie kein wissenschaftlich belegtes Risiko nachweisen können. Im Gegenzug drohen Unternehmen gigantische Schadenssummen, wenn etwas schiefliegt – ein nachsorgender Ansatz. Weil das abschreckende

Element der Schadenersatzsummen in der EU fehlt, warnen Verbraucher- und Umweltschützer vor einem Umschwenken. „Ohne eine eindeutige Verankerung in Ceta werden Regelungen, die sich auf das Vorsorgeprinzip stützen, einem erhöhten Rechtfertigungsdruck ausgesetzt sein“, schreibt Weiger.

Auch die öffentliche Daseinsvorsorge sehen die Ceta-Gegner in Gefahr. Die Negativlisten, mit denen in dem Vertrag öffentliche Dienstleistungen vor einer Liberalisierung geschützt werden sollen, halten sie für lückenhaft, etwa was den Rückkauf von Stromnetzen durch Kommunen angeht. Diesen Punkt kritisiert auch der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB). In seiner Stellungnahme schreibt DGB-Vorstand Stefan Körzell mit Blick auf die Hunderte Seiten langen Listen: „Eine Überprüfung, ob wichtige, schützenswerte Bereiche auf den Ausnahmelisten vergessen wurden, ist schwer möglich.“

Auch die kommunalen Spitzenverbände warnen, dass „die Negativlistensystematik anfälliger für Interpretations- und Auslegungsfragen und darauf basierende rechtliche Auseinandersetzungen ist“. Rechtsunsicherheit sehen sie beim Thema Entsorgung. Die Rekommunalisierung halten die Kommunen ebenfalls für unzureichend geschützt, genau wie derzeit noch nicht absehbare Dienstleistungen der Zukunft – etwa im Bereich Digitalisierung. So wie der DGB Nachverhandlungen zu diesen Punkten und zum Arbeitsrecht fordert, verlangen die kommunalen Verbände im Zuge der Ratifizierung „ergänzende Vereinbarungen“ zum Schutz der Daseinsvorsorge.



In Berlin: Kampf gegen Ceta

Foto dpa