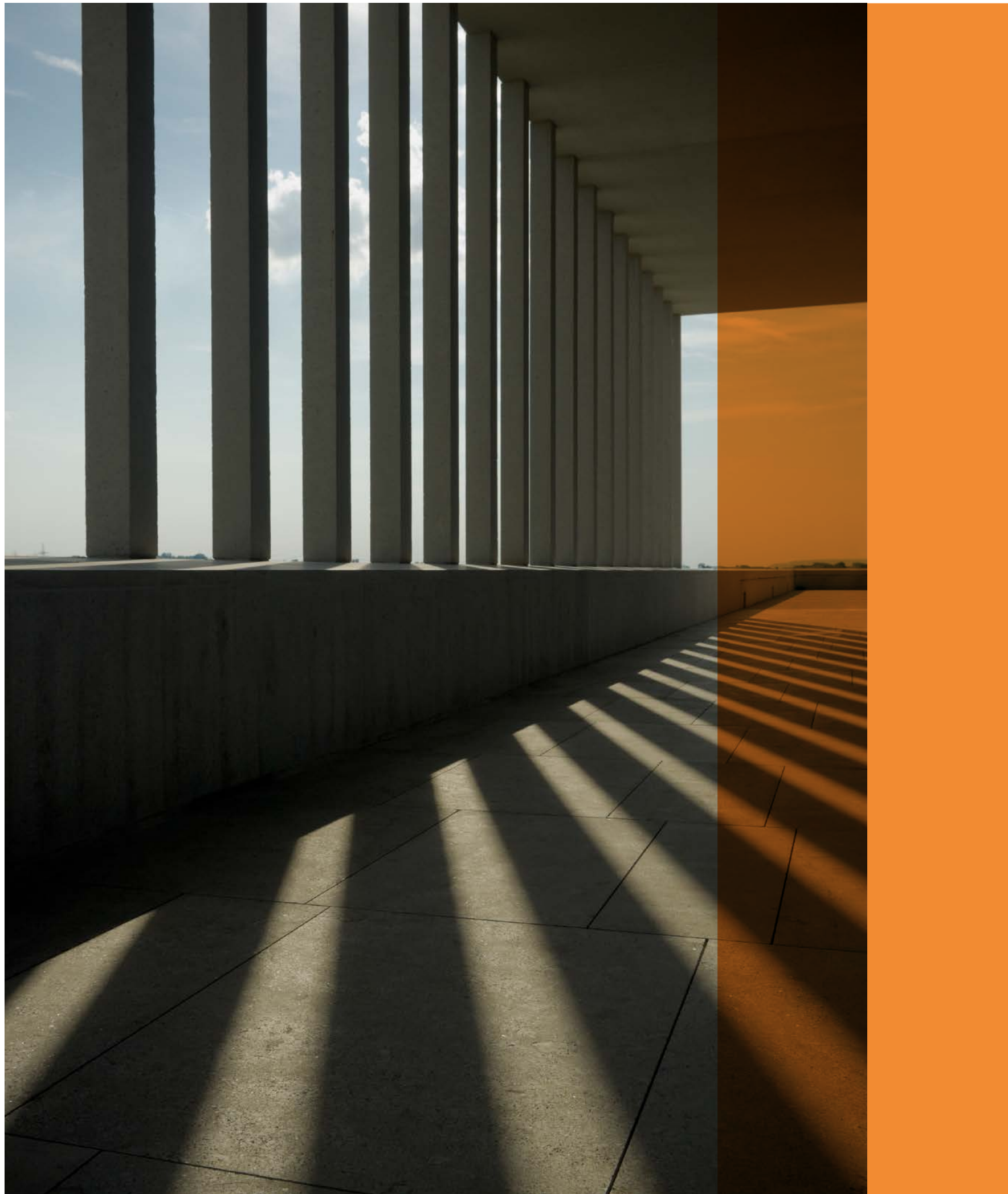




Kommunikation für berufsständische Versorgungswerke



Inhalt

Agieren, nicht reagieren	04
Sechs Leitlinien für eine effektive Kommunikation	06
Wofür Versorgungswerke bei ihren Mitgliedern stehen sollten	08
Mitgliederpublikationen	10
Onlinepräsenz	12
Geschäftsberichte	14
Kommunikation mit Gremien	16
Personalgewinnung	18
Außenauftritt (CI/CD)	20
Warum mit Goergen Kommunikation?	22
Referenzen	24
Haben wir Ihr Interesse geweckt?	26

Für eine bessere Lesbarkeit wurden in dieser Broschüre alle personenbezogenen Begriffe in ihrem grammatikalischen Genus verwendet. Dies schließt selbstverständlich alle Geschlechter mit ein.

Agieren, nicht reagieren

„Was ist eigentlich der Unterschied zwischen der DRV und unserem Versorgungswerk?“ möchte der angehende Arzt von seinem Oberarzt wissen. Die Antwort: ein Achselzucken. Hier könnten sich natürlich auch Apotheker, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Anwälte unterhalten. Die Problematik bleibt dieselbe.

Berufsständische Versorgungswerke sind **zentraler Bestandteil des deutschen Alterssicherungssystems**.

Sie zählen zur ersten Säule der Regelsicherung, und ermöglichen ihren Mitgliedern ein auskömmliches Alterseinkommen. Mitglieder profitieren darüber hinaus von weiteren Vorteilen wie Berufsunfähigkeits- und Hinterbliebenenschutz. Und sie haben die Möglichkeit, **Zusatzbeiträge rentierlich anzulegen**. Versorgungswerke bieten ein starkes Leistungspaket, ohne dabei das deutsche Steuersystem zu belasten.



Die Mitglieder Ihres Versorgungswerkes sind der Nukleus der Organisation. Sie sind in der **selbstverwalteten Institution** auch Entscheider und Kunden. Deshalb ist es wichtig, dass Versorgungswerke mit ihren Mitgliedern kommunizieren.

Warum

wir das hier aufschreiben? Für Sie als Funktionsträger eines Versorgungswerkes sind das vertraute Fakten. Aber wie sieht es bei Berufseinsteigern und insbesondere auch bei Ihren Mitgliedern aus?

Wissen diese um die Stärken Ihrer Versorgungseinrichtung? Oder fragen sie lediglich, warum „die DRV laufend die Renten erhöht und wir nicht?“ Würden Ihre Mitglieder die Unterschiedsfrage zwischen DRV und Versorgungswerk auch mit einem Achselzucken beantworten?

Zeigen Sie Ihren Mitgliedern, wie vorausschauend und professionell Mitarbeiter, die gewählt ehrenamtlich tätigen Gremienmitglieder und externe Experten agieren.

Erläutern Sie die Zahlen und was dahintersteckt. Erklären Sie, warum auch unpopuläre Maßnahmen langfristig Sinn machen. Präsentieren Sie die Vorteile der Mitgliedschaft. Es geht **nicht um Schönfärberei, sondern um Transparenz**, um kompakte, verständliche und nutzwertige Informationen.

Gute Kommunikation zahlt sich für Ihr Versorgungswerk aus. Mit ihrer Hilfe **machen Sie Mitglieder zu Fürsprechern** und Lobbyisten für Ihre Organisation und für das Thema berufsständische Versorgung insgesamt.

In dieser Publikation zeigen wir Ihnen, welche **Möglichkeiten** Kommunikation Versorgungswerken bietet, was sie bewirkt und welche Häuser bereits gute Erfahrungen machen. Wir wünschen Ihnen eine anregende und informative Lektüre.



Michael Wayand
Geschäftsführer
Goergen Kommunikation GmbH

Sechs Leitlinien für eine effektive Kommunikation

01 | Auf den Punkt

Die Mitglieder sind in der Regel beruflich ausgelastet – sie erwarten von ihrem Versorgungswerk **klare Informationen, kurz und verständlich** aufbereitet und mit aussagekräftigen Infografiken unterlegt. Ein lapidarer dreiseitiger DIN-A4-Brief zum Jahresende, gespickt mit juristischen und versicherungsmathematischen Formulierungen – das ist kein Ausdruck der Wertschätzung des Versorgungswerkes gegenüber seinen Mitgliedern.

02 | Zahlen ein Gesicht geben

Das Versorgungswerk ist keine anonyme Institution, sondern eine selbstverwaltete Einrichtung des Berufsstandes. Was liegt da näher, als **Gremienmitglieder, Geschäftsführung und Mitarbeiter zu Wort kommen zu lassen**: Ergebnisse erklären, Herausforderungen benennen, Zukunftsstrategien erläutern. Auch die für das Versorgungswerk tätigen Anlage- und Risikoexperten sollten sich und ihre Arbeit präsentieren. Bei den Mitgliedern verfestigt sich so der Eindruck: Für uns sind **Profis** tätig und die **Kontrolle** liegt bei den Gremien aus unserem Berufsstand.

03 | Vergleiche nicht scheuen

Die Versorgungs- und Serviceleistungen berufsständischer Versorgungswerke haben ein **hohes Niveau**. Vielen Mitgliedern, die auf die Leistungssteigerungsrunden bei der DRV achten, ist nicht klar, dass ihr Versorgungswerk durch den Rechnungszins eine immanente Grundverzinsung bereits einkalkuliert hat. Hinzu kommen dann noch je nach Entscheidung der Gremien zusätzliche Dynamisierungen – und das alles, **ohne Steuergeld** in Anspruch zu nehmen. Diesen Vorteil der kapitalbildenden Vorsorge für Mitglieder und Gesamtgesellschaft gilt es **kommunikativ zu verankern**.

04 | Angemessen und maßvoll

Versorgungswerke agieren **sparsam** und **maßvoll** – sie haben deutlich geringere Verwaltungskosten als beispielsweise Lebensversicherer. Das muss sich **auch in der Kommunikation** widerspiegeln. Mitglieder erwarten keine Hochglanzpublikationen auf edlem Papier, sondern sachliche, gut aufbereitete Fakten und Informationen.

05 | Auf allen Kanälen

Papier? Online? Hier gibt es kein Entweder-oder. Print wirkt durch die Haptik und vermittelt dem Adressaten **Wertschätzung**. Gerade jüngere Mitglieder des Berufsstandes erwarten von ihrem Versorgungswerk aber auch eine regelmäßige Onlinekommunikation. Diese schafft zusätzlich **Traffic auf Ihrem Mitgliederportal** und erhöht so ganz nebenbei die **Akzeptanz** und die **Nutzungsquote** von Onlineservices. Das entlastet die Mitarbeiter in den Geschäftsstellen und erhöht die Mitgliederzufriedenheit.

„Altersvorsorge ist abstrakt. Entsprechend konkret und klar müssen die Informationen sein.“

Martin Reiss, Geschäftsführer
VGW Verwaltungsgesellschaft für Versorgungswerke mbH

06 | Offen und vorausschauend

Versorgungswerke müssen im andauernden Niedrigzinsumfeld dafür Sorge tragen, ihre Leistungsversprechen dauerhaft zu erfüllen. **Notwendige Maßnahmen** wie beispielsweise Nullrunden bei der Dynamisierung, Rechnungszinsabsenkungen oder Änderungen im Leistungsrecht müssen in der Mitgliedschaft **rechtzeitig transparent kommuniziert** werden. Bringen Geschäftsführung und Gremien im Vorfeld klare, nachvollziehbare Argumente, behalten sie die **Kontrolle** und geraten **nicht unter Rechtfertigungsdruck**.

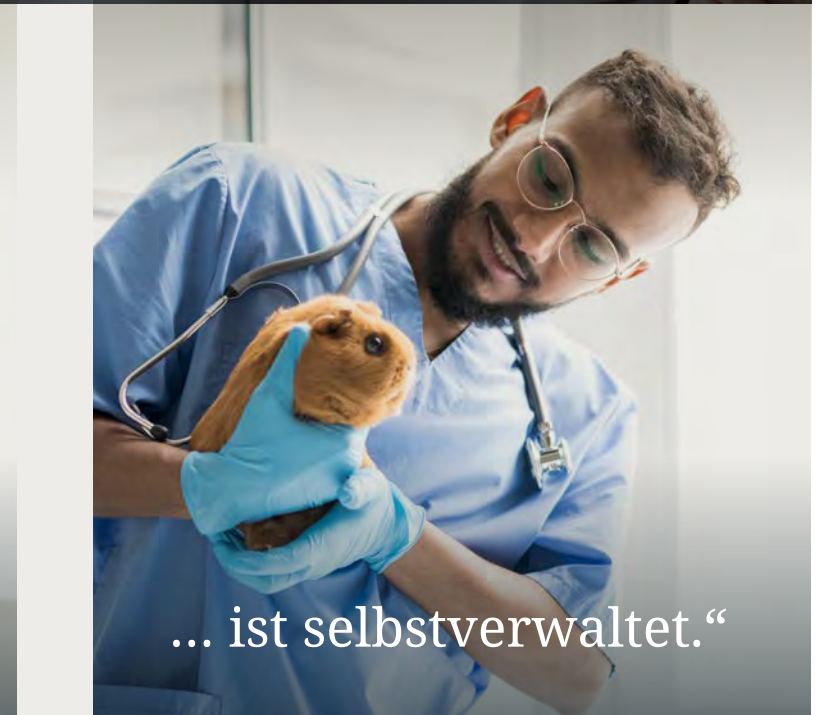
„Wichtige Themen wie die nachhaltige Finanzierung der Rente oder die Diversifizierung der Kapitalanlagen verlangen eine aktive Mitgliederinformation.“

Dr. Frank Niehaus, Geschäftsführer
Versorgungswerk der Ärztekammer Bremen



Wofür Versorgungswerke bei ihren Mitgliedern stehen sollten

„Mein Versorgungswerk ...



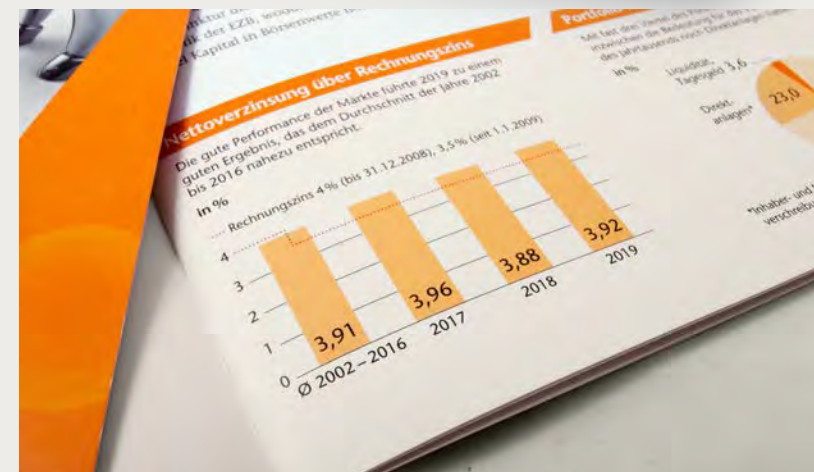
Mitgliederpublikationen

Ansprache schafft Nähe. Die Mitglieder erhalten regelmäßig Informationen über die Kapitalanlage, Leistungen und Serviceangebote. Gremienmitglieder und Geschäftsführung erläutern die Strategie. Interne und externe Experten klären über Assetklassen, Risikomanagement oder demografische Entwicklungen auf. Gedruckt bleiben Informationen für die Mitglieder lange greifbar, online ist die Kommunikation topaktuell und dialogorientiert.

Leistung Goergen Kommunikation

Wir besprechen mit Ihnen die Themen – machen auch eigene Vorschläge –, sammeln alle notwendigen Informationen bei Ihnen ein, schreiben die Texte für Sie und stimmen sie mit Ihnen ab. Unsere Grafiker erstellen ein ansprechendes Layout und entwickeln aussagekräftige Infografiken. Wenn Sie möchten, kümmern wir uns auch um den Druck und die Auslieferung.

- Themenabsprache/Briefing
- Erstellung sämtlicher Texte und Abstimmung mit den Verantwortlichen
- Entwicklung von Broschürenlayout und Infografiken
- Lektorat
- Druckabwicklung



„Unsere Mitglieder wollen keine aufwendigen Hochglanzprospekte; sie wollen professionell und sachlich informiert werden.“

Volker Schmidt-Lafleur, Geschäftsführer
Versorgungswerk der Steuerberater im Land Nordrhein-Westfalen

Onlinepräsenz



Die Website ist heute für jedes Unternehmen, jede Organisation ein Standard. Sie ist in der Regel der erste Berührungspunkt und beeinflusst den wichtigen ersten Eindruck maßgeblich – und das längst nicht mehr nur bei jüngeren Mitgliedern. Deshalb ist es wichtig, dass die Website professionell gestaltet ist, eine intuitive Navigation hat und aktuelle Informationen liefert, die auch mobil gut lesbar sind. Damit das gelingt, ist gar nicht unbedingt eine komplett neue Seite nötig. Oft helfen schon punktgenaue Optimierungen.

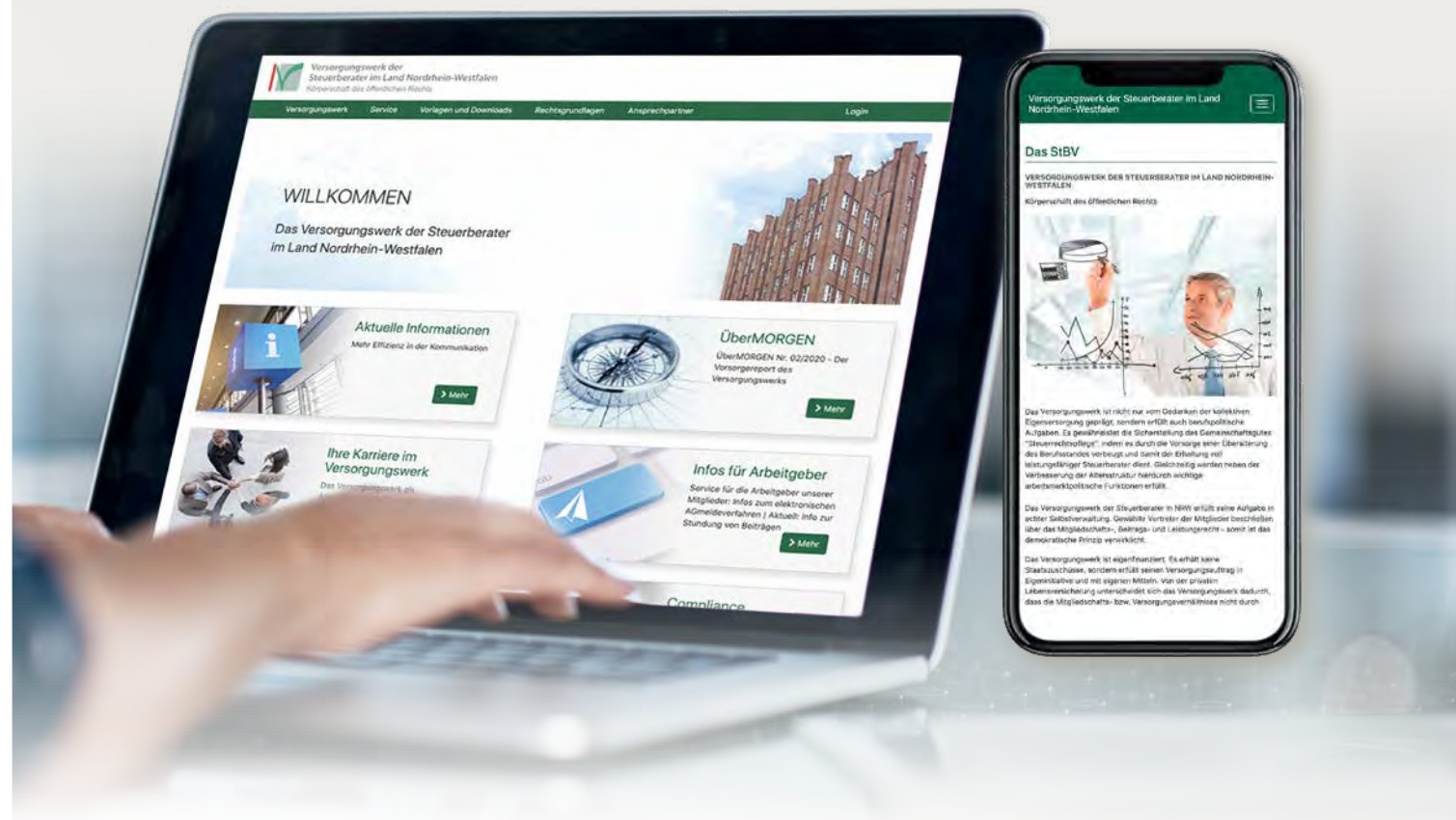
Leistung Goergen Kommunikation

Wir analysieren ihre Website aus User-Sicht und machen konkrete Optimierungsvorschläge für die Struktur und das Layout. Wir überarbeiten die bestehenden Texte, erstellen neue und stimmen alles mit Ihnen ab. Wir entwickeln eine durchgängige Bildsprache. Alle Neuerungen gehen erst dann online, wenn sie auf allen gängigen Browsern und allen Endgeräten intensiv getestet worden sind. Wenn gewünscht, kümmern wir uns auch um das Hosting auf sicheren Servern.

- Durchführen von Status-quo-Analyse/Usability-Test
- Überarbeitung der Seitenstruktur
- Entwicklung eines grafischen Konzepts (Desktop/Mobile Design)
- Überarbeitung sämtlicher Texte/ggf. Neuerstellung
- Programmierung
- Migration aller Inhalte
- Pflege der Inhalte auf Wunsch über den Launch hinaus
- Bedarfsgerechte Schulung zum Umgang mit dem Content Management System

„Professionelle Onlinekommunikation schafft eine Win-win-Situation für Mitglieder, Gremien und die Beschäftigten der Geschäftsstelle.“

Marc Wittmann, stellvertretender Geschäftsführer
Versorgungswerk der Steuerberater im Land Nordrhein-Westfalen



Geschäftsberichte



Der Geschäftsbericht gehört zu den jährlich wiederkehrenden Pflichten, die viele Kapazitäten binden. Als abgeschlossenes Projekt ist er aber gut zu delegieren. Aus Zahlen, Daten und Stichworten zu den Ereignissen entsteht extern ein neuer Jahresbericht. Dabei sind Optimierungen sowohl in der Gestaltung als auch in der Gliederung möglich – natürlich abgestimmt auf die Anforderungen von Versorgungswerk, Wirtschaftsprüfern, Gremien und gesetzlichen Regelwerken.

Leistung Goergen Kommunikation

Sie liefern uns Ihren Jahresabschluss und Stichwörter zur Geschäftsentwicklung – wir kümmern uns um den Rest. Wir erstellen nach Ihren Vorgaben die Berichte zu Vermögensanlage und Versicherungsbetrieb sowie die Risiken-, Chancen- und Prognoseberichte und stimmen diese mit Ihnen ab. Wichtige Daten und Fakten stellen wir in aussagekräftigen Infografiken dar. Zum Schluss checken wir alle Inhalte im Vier-Augen-Prinzip und lektorieren den kompletten Bericht.

- Neukonzeption oder Überarbeitung von Design und Bildwelt
- Texten und Abstimmen des Berichtsteils
- Layout
- Schlussredaktion/Lektorat
- Druckabwicklung bzw. Bereitstellung einer Web-PDF

„Für die Aufbereitung unserer Jahresergebnisse verlangen wir von unserem Partner Fachkenntnis, Akkuratess und eine aktive Projektsteuerung.“

Dr. Hans Wilhelm Korfmacher, Vorsitzender der Geschäftsführung Versorgungswerk der Wirtschaftsprüfer und der vereidigten Buchprüfer im Lande Nordrhein-Westfalen



VIN- UND VERLUSTRECHNUNG

BEREINIGTE BETRÄGE

	2019	2018
Zu-/Abgang aus Kapitalanlagen	11.820,00	20.100,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	18.411,40	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Grundstücken, Grundstückerwerbungen und sonstigen Grundstücken	12.011.462,26	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Grundstücken, Grundstückerwerbungen und sonstigen Grundstücken	9,00	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	1.091.812,27	13.860.424,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	10.911,36	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	3.997.447,26	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	27.174.882,00	21.779.880,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	(24.000,00)	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	1.431.437,74	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	950.777,88	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	21.448,00	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	7.911.271,95	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	1.181,95	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	191.179,38	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	6.518.278,97	1.270,00
Zu-/Abgang aus sonstigen Kapitalanlagen	4.970.000,00	1.270,00

22 - Geschäftsbericht 2019

VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

VERMÖGENSLAGE

Im Geschäftsjahr 2019 erhöhte sich der Bestand an Kapitalanlagen von € 310.623.724,04 auf € 331.237.191,05.

GLIEDERUNG DER KAPITALANLAGEN

	31.12.2019	31.12.2018	Zu-/Abgang
Grundstücke und Bauten	594,2	905,7	-311,5
Investmentvermögen	188.179,3	164.220,9	23.958,4
Sonstige Ausleihungen			
Namensschuldverschreibungen	181.112,8	156.904,1	24.208,7
Schuldverschreibungen	26.495,5	28.995,5	-2.500,0
Beteiligungen	14.916,2	9.343,3	5.572,9
Gesamt	331.237,2	310.623,7	20.613,5

Der Bestand an Kapitalanlagen beträgt über 322 Millionen Euro.

Der Anteil des Investmentvermögens konnte weiter ausgebaut werden, der Anteil der Namenspapiere im Direktbestand geht aufgrund des Niedrigzinsumfeldes weiter zurück. Die stillen Reserven im Investmentvermögen konnten im Geschäftsjahr 2019 ausgebaut werden. Zudem wurden die Immobilieninvestments, auch aufgrund von neuen Investitionsmöglichkeiten, weiter diversifiziert und aufgestockt.

Die Deckungsrückstellung stieg von € 302.427.740,04 auf € 324.606.743,06. Die Entwicklung der Deckungsrückstellung erfolgte aufgrund des weiteren Anstiegs an Anwärtern plangemäß. Die zinsfordernden Anteile der Deckungsrückstellung sind geringer als die Summe der Kapitalanlagen. Es besteht ein ausgewogenes Verhältnis von Kapitalanlage und Deckungsrückstellung.

Die laufenden Zahlungsverpflichtungen werden aus Beitragseinnahmen und Kapitalerträgen sowie Tilgungen bedient.

ERTRAGSLAGE

Die verdienten Beiträge wuchsen um 7,7%. Die Zahlungen in die zusätzliche Höherversicherung stiegen im Geschäftsjahr 2019 von T€ 1.072 auf T€ 1.304.

Die Entwicklung der Beitragseinnahmen für den Zeitraum von 2010 bis 2019 stellt sich wie folgt dar:

ENTWICKLUNG DER BEITRAGSEINNAHMEN (in T€)

Jahr	Beitragseinnahmen
2010	11.705
2011	12.811
2012	13.574
2013	14.117
2014	14.944
2015	14.380
2016	17.950
2017	18.944
2018	20.231
2019	21.902

Die Beitragseinnahmen haben 2019 eine Steigerung um fast 1,6 Millionen Euro erfahren.

Kommunikation mit Gremien

Für den Dialog zwischen Vorständen, Verwaltungsräten, Aufsichtsräten, Vertreterversammlungen und Kammern braucht es klare und aufmerksamkeitsstarke Materialien, damit Informationen unmissverständlich und deutlich wahrgenommen werden. Vorträge erzeugen durch eine stimmige Story und klare, prägnante Darstellung der Fakten Aufmerksamkeit. Sitzungsvorlagen fassen zentrale Argumente stringent zusammen. Argumentationsleitfäden schaffen die Voraussetzung, dass Organe, Gremien und Mitarbeiter mit einer Stimme sprechen – dies gilt gerade auch bei kritischen Themen.

Leistung Goergen Kommunikation

Wir hören Ihnen erst einmal genau zu: Sie erklären uns, welche Ziele Sie mit dem Vortrag/der Präsentation verfolgen. Wir erstellen im ersten Schritt einen grobe Storyline. Sind Sie zufrieden, entwickeln wir Präsentationsunterlagen in Ihrem CI/CD und erstellen natürlich auch den passenden Sprechtext.

- Erstellung von Vorträgen (bsp. für Kammer-versammlungen)/Text und Präsentation
- Entwicklung von Argumentationsleitfäden
- Erarbeitung und Beantwortung möglicher Einwände („Most Evil Questions“)

DAS VANR | AKTUELLE DATEN

- Gründung **1.7.1979**
- Ende 2019 gab es **8.090** aktive Mitglieder und
- 2.519** Rentnerinnen und Rentner.
- Bei **1.259** Personen ruht die Anwartschaft.

MITGLIED WERDEN | WER KANN MITMACHEN?

- Alle Kammerangehörigen** der Apothekerkammer Nordrhein (sofern keine Ausnahme oder Befreiung von der Mitgliedschaft besteht)
- Pharmazeutinnen/Pharmazeuten im Praktikum** (Diese können freiwillig der Apothekerkammer Nordrhein beitreten. Ab diesem Zeitpunkt entsteht eine Mitgliedschaft im VANR.)

Mitgliedschaft im VANR setzt dem Grunde nach die Mitgliedschaft in der Apothekerkammer voraus



„Mitbestimmung ist ein zentrales Element der berufsständischen Versorgung. Daher legen wir großen Wert auf transparente, professionelle Präsentationen und Ausarbeitungen.“

Versorgungswerk der Apothekerkammer Nordrhein K. d. ö. R.

LANGFRISTIG IM GLEICHGEWICHT

ZINSTIEF UND KEIN ENDE

Das Versorgungswerk bleibt am Ball

Der temporär abgesenkte Rechnungszins ist der richtige Kurs

Die Maßnahme reicht aber NICHT aus

4,0 % bis 2017

4,0 % ab 2018

Das Versorgungswerk legt 2017 nach:

- 2,5 Prozent für Beiträge ab 2018
- 4,0 Prozent für Allbeiträge

FINANZIERUNG VON NICHTS KOMMT NICHTS

RENTE

Personalgewinnung



Kompetente und engagierte Beschäftigte sind das A und O – auch für Versorgungswerke. Mit gewinnend gestalteten Stellenanzeigen, ansprechenden Unternehmensporträts auf den großen Stellenportalen oder HR-Unterlagen für Absolventenmessen können Versorgungswerke sich auf die Agenda von geeigneten Kandidaten setzen. Damit starke Teams auch künftig stark bleiben.

Leistung Goergen Kommunikation

- Grafische und inhaltliche Gestaltung von HR-Anzeigen
- Erstellung von Unternehmensporträts auf Online-stellenportalen
- Konzeption und Produktion von HR-Imagebroschüren



„Der War for Talents macht vor uns nicht halt. Wenn wir gute Leute für uns interessieren wollen, müssen wir professionell Flagge zeigen.“

Versorgungswerk der Tierärztekammer Nordrhein K. d. ö. R.

Sind Sie ein Teamplayer?

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Mitarbeiter digitale Medien und Projektmanagement (m/w/d)**

Ihre Aufgaben bei uns:
Bei Ihnen laufen die Fäden zusammen. Sie unterstützen alle Abteilungen bei der Pflege, Qualitätssicherung und Weiterentwicklung der im Versorgungswerk genutzten **digitalen Kanäle**. Hierzu zählen insbesondere die vier Mitgliederportale, das Gremienportal, unsere Website sowie die digitale **Kommunikation**. Darüber hinaus unterstützen Sie die **Geschäftsführung** in der internen und externen Kommunikation, im **Change-Management** und der Produktion unserer Publikationen. Im Bereich **Projektmanagement** stehen Organisation, Koordination, Zeitplanung und Dokumentation im Fokus Ihrer Arbeit.

Was Sie mitbringen:

- Ausgeprägte IT-Affinität
- Organisationsstärke, analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Fehlerfreier und guter sprachlicher Ausdruck in Wort und Schrift
- Fundierte MS-Office-Kenntnisse
- Strukturierte, selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit und souveränes Auftreten

Was wir Ihnen bieten:

- Eine langfristige Perspektive in einem sympathischen, dynamisch wachsenden Team, in dem Sie wichtige Aufgaben übernehmen und Raum für eigenverantwortliches Arbeiten bekommen
- Kurze Entscheidungswege und offene Türen beim Management
- Leistungsorientierte Vergütung mit guten Sozialleistungen bei attraktiven Arbeitszeiten
- Vielfältige Möglichkeiten zur Weiterentwicklung
- Modern ausgestattete Büroräume im Herzen Düsseldorfs

Sie haben Interesse?
Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Gehaltsvorstellungen – gerne per E-Mail an bewerbung@stbv-nrw.de oder per Post an Postfach 10 52 41, 40043 Düsseldorf. Haben Sie noch Fragen? Dann steht Ihnen Marc Wittmann (Telefon: 0211 179369-10) gerne zur Verfügung.

Verantwortung übernehmen

Finanzbuchhalter(in) für unseren Mitglieder- & Rentenservice

Finanzbuchhalter(in) für unseren Mitglieder- & Rentenservice

Können Sie Internet?

Web-Entwickler (m/w/d)



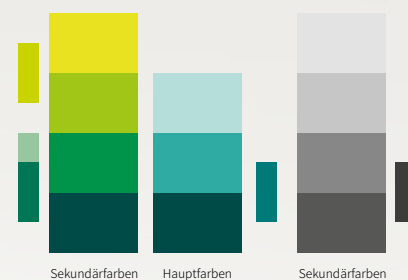
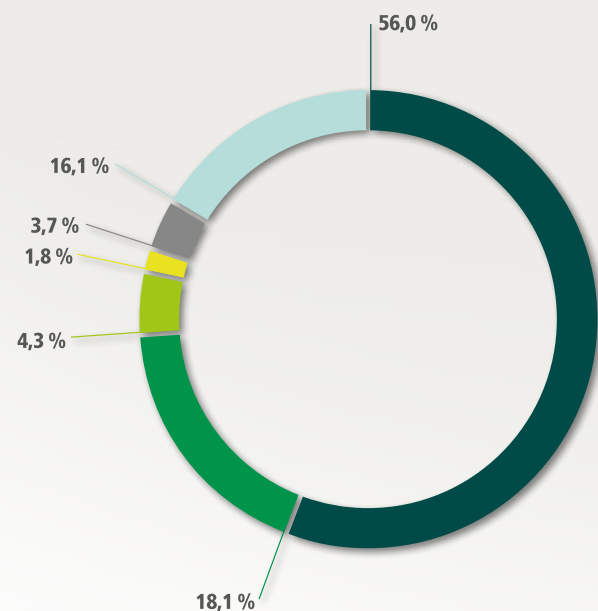
Außenauftritt (CI/CD)



Berufsständische Versorgungswerke sind wichtiger Bestandteil des deutschen Alterssicherungssystems. Ein definiertes Corporate Image mit zeitgemäßem Design transportiert diese Bedeutung nach außen. Konsistente Farb- und Formgestaltung, einheitliches Schriftbild, korrekte Verwendung der Logos – all das muss über sämtliche Medien der Geschäftsausstattung gewährleistet sein. Eine stimmige Bildwelt und professionelle Personenfotos unterstreichen Know-how und Teamgedanken.

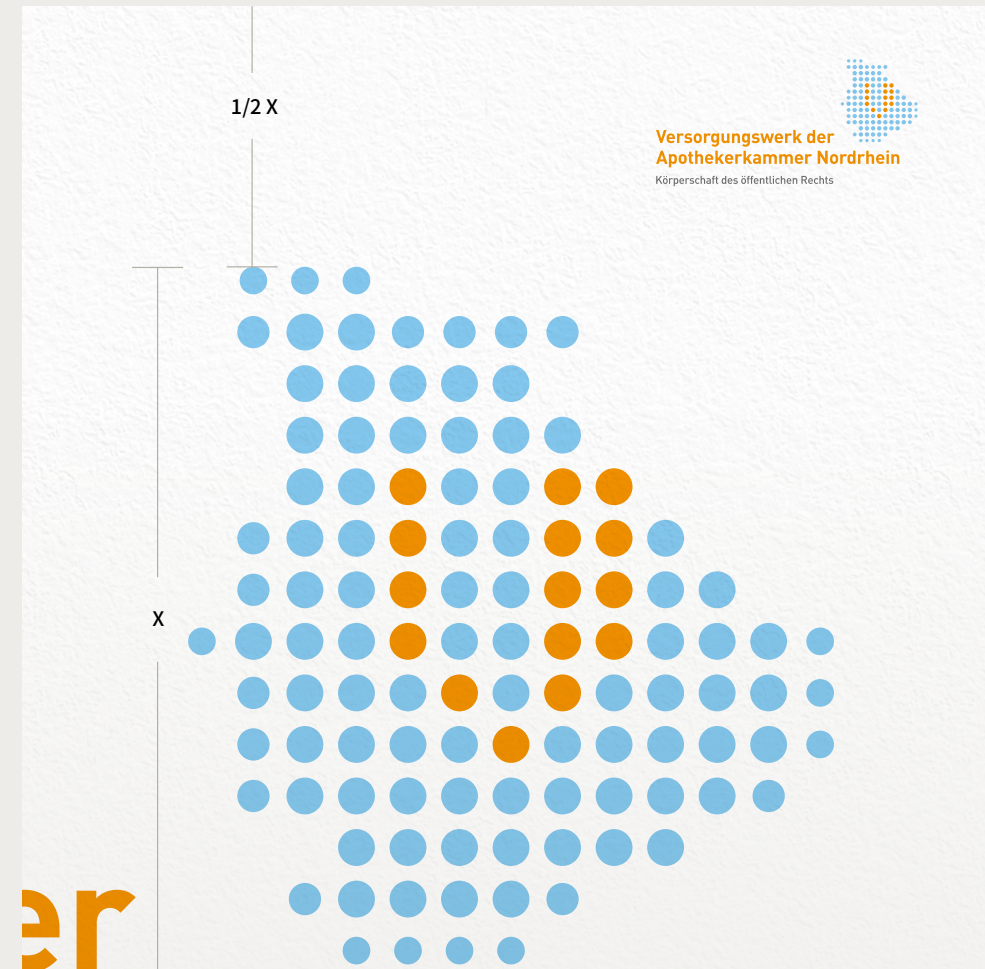
Leistung Goergen Kommunikation

- Entwickeln bzw. Optimieren eines Logos
- Erstellung einheitlicher Corporate-Design-Richtlinien für Print und Online
- Organisation und Begleitung von Business-Fotoshootings
- Produktion der Geschäftsausstattung



„Ein stimmiger, konsistenter Außenauftritt über alle Kanäle ist uns sehr wichtig.“

Ariane Dohle, Geschäftsführerin
Versorgungswerk der Steuerberater im Land Nordrhein-Westfalen



er Nordrhein

ts

1/2 X

0/50/100/0	Hauptfarbe
100/10/0/0	Sekundärfarbe
50%	
25%	

DIN/Adobe DINOT

Fließtext:
Regular
9,5 pt auf 14 pt, Spacing -10,
linksbündiger Flattersatz,
Color: 100% Schwarz oder Weiß

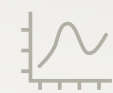
Zwischenüberschriften:
Bold
12 pt auf 14 pt, Spacing -20,



Warum mit Goergen Kommunikation?

Wir kennen Ihre Themen

Seit nahezu zehn Jahren arbeiten wir für berufsständische Versorgungswerke. Rechnungszins, offenes Deckungsplanverfahren, Alternative Investments, Anwartschaftsberechtigte, Sterbetafeln – **mit diesen Begriffen kennen wir uns aus.** Wir schreiben Beiträge, Interviews und Editorials, die die speziellen Belange des Versorgungswerkes widerspiegeln. **Wir treffen den Ton,** mit dem Gremien und Geschäftsführung kommunizieren möchten.



Wir denken mit und voraus

Durch unsere langjährigen Erfahrungen sind wir in der Lage, unsere Kunden in Bezug auf Art und Themenstellung von Kommunikationsmaßnahmen **effizient zu beraten.** Welche **Zukunftsthemen** sollten bereits heute angesprochen werden? Welche **Assetklassen** sollten genauer erklärt werden? Welche Themen aus dem **Leistungsrecht** interessieren die Mitglieder besonders? Nutzen Sie unser Wissen.



Bessere Kommunikation, weniger Arbeit

Bei allen Kommunikationsmaßnahmen ist es für uns ein wichtiges Ziel, unseren Kunden soweit es geht die **Arbeit abzunehmen.** Wir planen rechtzeitig im Voraus mit ihnen die Maßnahmen, schlagen Themen vor, erstellen Textvorschläge für Fachbeiträge, Interviews und Editorials, stimmen sie mit den unterschiedlichen Verantwortlichen ab. Bei allem haben wir stets das **Timing im Blick,** sodass die einzelnen Maßnahmen zum gewünschten Zeitpunkt in den Versand beziehungsweise online gehen.



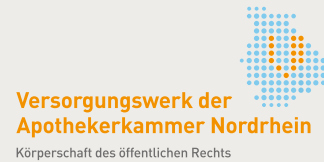
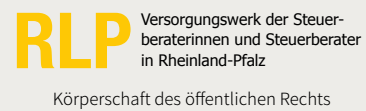
Im Budget

Transparenz und Klarheit bei der Kostenkalkulation sind bei uns Programm. Wir berechnen die Maßnahmen im Vorfeld präzise und bleiben im gesetzten finanziellen Rahmen. **Mit uns können Sie rechnen.**



Referenzen

Für diese Versorgungswerke haben wir bereits Kommunikationsmaßnahmen umgesetzt



Das sagen unsere Kunden über uns

„ Beim Briefing der Inhalte für unsere Publikationen können wir uns auf Aktuelles und Details beschränken, denn die Agentur kennt unser Umfeld sehr gut.“

Martin Reiss, Geschäftsführer
VGV Verwaltungsgesellschaft für Versorgungswerke mbH

„ Alle Kommunikationsprojekte werden für uns stringent durchgesteuert. Die Agentur denkt mit, ist zuverlässig und termintreu.“

Ariane Dohle, Geschäftsführerin
Versorgungswerk der Steuerberater im Land Nordrhein-Westfalen

„ Die Zusammenarbeit entlastet uns spürbar. Goergen Kommunikation bereitet unsere Inhalte fachlich korrekt auf und bringt sie gut auf den Punkt.“

Versorgungswerk der Apothekerkammer Nordrhein K. d. ö. R.

„ Goergen Kommunikation unterstützt uns auch kompetent bei der Planung unserer langfristigen Kommunikationsthemen.“

Volker Schmidt-Lafleur, Geschäftsführer
Versorgungswerk der Steuerberater im Land Nordrhein-Westfalen

„ Die kreative Umsetzung unserer Themen schafft Aufmerksamkeit bei unseren Mitgliedern, ohne unsachlich zu wirken.“

Versorgungswerk der Tierärztekammer Nordrhein K. d. ö. R.

„ Kommunikation muss finanziell angemessen sein. Goergen Kommunikation plant die Aufwände realistisch und bleibt im Budget.“

Dr. Frank Niehaus, Geschäftsführer
Versorgungswerk der Ärztekammer Bremen

„ Goergen Kommunikation versteht unsere Themen und setzt sie in die passenden Kommunikationsmaßnahmen um.“

Dr. Hans Wilhelm Korfmacher, Vorsitzender der Geschäftsführung
Versorgungswerk der Wirtschaftsprüfer und der vereidigten Buchprüfer im Lande Nordrhein-Westfalen

„ Aus unseren Gremien erhalten wir viel Lob und Zustimmung zu den Kommunikationsmaßnahmen.“

Marc Wittmann, stellvertretender Geschäftsführer
Versorgungswerk der Steuerberater im Land Nordrhein-Westfalen



Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Gerne besuchen wir Sie für ein unverbindliches Erstgespräch. Hier können Sie uns Ihre Wünsche und Vorstellungen mitteilen und haben die Gelegenheit, uns persönlich kennenzulernen. Denn Kommunikation ist auch Vertrauenssache.



Anne Goergen

Diplom-Volkswirtin,
Geschäftsführende
Gesellschafterin

Anne Goergen arbeitete als Redakteurin bei verschiedenen Wirtschaftsmagazinen. Im Jahr 2000 gründete sie die Agentur Goergen Kommunikation.



Michael Wayand

Bankkaufmann und
Diplom-Volkswirt,
Geschäftsführender
Gesellschafter

Michael Wayand arbeitete als Redakteur bei Wirtschaftsmagazinen, zuletzt in leitender Funktion bei Capital. Seit 2004 ist er bei Goergen Kommunikation verantwortlich für die Bereiche Fach-PR und Corporate Publishing.



Simon Goergen

Volljurist,
Gesellschafter

Simon Goergen verantwortete 15 Jahre die Bereiche Rechts-Research und Öffentlicher Sektor.

Ihr Ansprechpartner:

Michael Wayand
michael.wayand@g-komm.de
T 0221 / 938 538 17

Goergen Kommunikation GmbH

Lungengasse 48-50
50676 Köln

info@g-komm.de
www.g-komm.de

T 0221 / 938 538 00
F 0221 / 938 538 23