

Gemeinsam sattelfest in die Zukunft



Interview mit **Josef Graf**, Vorstand der EFM Versicherungsmakler AG

Der Trend in der Versicherungsmakler-Branche geht ganz klar in Richtung Zusammenschlüsse. Dies zeigte auch das Interview mit den Spitzenkandidaten der WKO-Wahl in der Februar-Ausgabe von AssCompact. Die EFM-Versicherungsmakler sind einer der absoluten Vorreiter dieses Trends und stellen das Jahr 2010 zusätzlich unter das Motto „Gemeinsam sattelfest in die Zukunft“.

AssCompact: Sie gelten seit jeher als Verfechter von Zusammenarbeit in der Versicherungsmakler-Branche. Wie ist Ihre Meinung daher zu dieser generellen Entwicklung zu mehr Zusammenarbeit zwischen einzelnen Makler, egal ob als Bürogemeinschaft, als Vereinigung oder wie im Falle der EFM AG als Franchisesystem?

Josef Graf: Für uns ist sicher eine Bestätigung auf dem richtigen Weg zu sein. Wir haben deshalb auch für 2010 unser gemeinsames Motto mit „Gemeinsam sattelfest in die Zukunft“ definiert. Wir wollen damit nicht nur zeigen, wie wichtig dieses Thema aus unserer

Warte ist, sondern vor allem so auch die Vorteile der EFM für die Makler präsentieren. Dazu wird es auch eine „sattelfeste“ Überraschung auf der ÖVM-Messe geben.

AC Worin sehen Sie die Gründe, warum es gerade jetzt zu diesen Zusammenschlüssen bzw. zu dieser Kooperationsbereitschaft in der Branche kommt?

JG Ich denke, es sind vor allem drei, nämlich die EDV, der Produkteinkauf und das Best-Advice-Prinzip. Viele Einzelkämpfer merken in ihrer täglichen Arbeit, dass sie alleine mit diesen Themen nicht mehr richtig klarkommen. Die Büroarbeiten ufern aus, und es bleibt letztendlich keine Zeit mehr für die Kundenbetreuung, also für das Geldverdienen. Das wird durch die neue Vermittlerrichtlinie noch einmal verschärft. Hier können Zusammenschlüsse helfen, diese drei Themen- oder Problembereiche zu lösen. Gemeinsam kann man sich eine bessere EDV-Lösung anschaffen, gemeinsam hat man Vorteile beim Produkteinkauf, gemeinsam kann man durch perfekte Arbeitsteilung das Best-Advice-Prinzip wirklich leben.



AC Was unterscheidet jetzt aus Ihrer Sicht die EFM als Verbund von diesen anderen eher losen Zusammenschlüssen?

JG Der wesentliche Punkt ist, dass wir wirklich eine Gemeinschaft mit festen Strukturen und auch Regeln sind. Das hebt die Zusammenarbeit auf eine andere Ebene. Nehmen wir nur das Beispiel Marke und Marketing! Wir haben eine gemeinsame Marke und einen gemeinsamen Marktauftritt. Damit eröffnen sich Möglichkeiten, die Einzelkämpfer bzw. auch Zusammenschlüsse von Einzelkämpfern niemals haben werden. Es könnten sich zum Beispiel auch alle Würstelstände zusammenschließen, um ihren Einkauf zu optimieren, aber sie könnten trotzdem keine Marke wie Mc Donald's oder so bauen. Der Grund: Sie hätten nie eine gemeinsame Marke und einen gemeinsamen Marktauftritt. So hatten wir etwa Ende 2008 eine österreichweite Radiokampagne auf Ö3, die mit Plakaten vor Ort unterstützt wurde. Seitdem haben wir unseren bestehenden und neuen Kunden alleine bei der KFZ-Versicherung in Summe weit über eine Million Euro eingespart. Das entspricht etwa mehr als 50 VW Golf. Jetzt waren wir kürzlich als Sponsor bei der Handball-EM in Fernsehen. Das schafft man nur im echten Verbund, der auch die Marketing-Synergien nutzt.

AC Das ist die Marketingseite. Aber es gibt aus Ihrer Sicht auch Unterschiede in den anderen Bereichen wie EDV, Produkteinkauf oder Kundenbetreuung?

JG Nehmen wir die EDV! Auch hier gehen wir den – aus meiner Warte – entscheidenden Schritt weiter. Wir kaufen nicht gemeinsam eine bestehende EDV-Lösung günstiger ein. Wir haben eine für uns mitentwickelt, die wirklich auf unsere Anforderungen hin perfekt ausgerichtet ist. In diesem Bereich hatten wir sogar schon anfragen, ob wir unsere Lösung nicht an andere verkaufen, was wir natürlich nicht tun. Dasselbe bei den Produkten: Es geht nicht nur darum, gemeinsam günstiger einzukaufen. Wir entwickeln gemeinsam mit den Versicherern aufgrund unserer gemeinsamen Erfahrungen neue Produkte. Das setzt sich fort über die Art der Kundenbetreuung oder unserem Klientenanwalt bis hin zur gemeinsamen Weiterbildung in unserer Akademie. Es ist eben ein großer Unterschied, ob man ein loser Verbund oder eine echte Gemeinschaft ist.

AC Hat der Einzelkämpfer aus Ihrer Warte dann überhaupt noch eine Chance?

JG Natürlich! Wir haben heute viele extrem starke Einzelkämpfer in Österreich. Bei denen wird sich die Frage nach einem Verbund erst stellen, wenn diese in Pension gehen wollen und dann u. U. ohne Nachfolger dastehen. Ich denke, wir werden hier einen Generationswechsel erleben, der in Zukunft aber ganz klar in Richtung Verbünde gehen wird.

AC Wenn Sie jemand fragen würde, ob es mehr Sinn macht, einem losen Verbund beizutreten oder gleich zur EFM zu gehen, wie würden Sie antworten?

JG Das hängt von der Persönlichkeit ab. Nicht jeder passt zu uns. Wir passen nicht zu jedem. Wir haben daher auch strenge Auswahlkriterien. Bei einem losen Verbund ist das anders. Hier kann man u. U. ohne Selektion jeden aufnehmen, worunter dann sicher auch die Qualität des Verbundes leidet und es sicher internes Konfliktpotential geben wird. Wir können uns das nicht leisten. Wir gehen eine echte Partnerschaft ein. Deshalb dauert es in der Regel vom ersten Kennenlernen bis zur endgültigen Entscheidungen, ob jemand EFM-Makler wird, in der Regel zwölf Monate.

AC Sie haben für die bevorstehende ÖVM-Messe eine sattelfeste Überraschung angekündigt. Können Sie uns darüber schon etwas verraten?

JG Leider nein, denn sonst wäre es keine Überraschung mehr. Nur so viel: Die Branche kann dann zeigen, ob sie wirklich sattelfest für die Zukunft ist.

AC Wir danken für das Gespräch! ■