



„Wer sich anschließt, bleibt Kapitän auf seiner eigenen Brücke“

Man behält das Steuer in der Hand, bringt sich aber auch in die Flottenstrategie ein.

TITELINTERVIEW MIT ALOIS SCHODER, GESCHÄFTSFÜHRER DER LEADING BROKERS UNITED AUSTRIA GMBH.



Alois Schoder, Geschäftsführer der Leading Brokers United Austria GmbH (© Leading Brokers United Austria GmbH)

Herr Schoder, letztes Jahr haben Sie die Leading Brokers United Austria gemeinsam mit der GGW Group vorgestellt. Wie ist das vergangene Jahr gelaufen?

Es war ein echter Meilenstein. Mit Leading Brokers United Austria unter dem Dach der GGW – dem ältesten Versicherungsmakler Kontinentaleuropas (gegründet 1758) – haben wir einen Partner gefunden, der Größe mit Hausverstand und Fachkenntnis verbindet. Heute sind wir Teil einer europaweiten Gruppe mit über 100 Gesellschaften in 14 Ländern und einem Umsatz von einer halben Milliarde Euro. Und: Wir wachsen – personell, strukturell, fachlich und regional. Derzeit zählen in Österreich bereits 16 Versicherungsmaklergesellschaften zu unserer Gruppe und noch in diesem Jahr kommen zehn weitere hinzu.

Was uns wichtig war und geblieben ist: Wir arbeiten weiterhin eigenständig, aber mit starkem Rückhalt. Der Austausch in der Gruppe bringt uns enorm viel, etwa bei Spezialrisiken oder Produktlösungen. Gleichzeitig bleiben wir vor Ort ganz nah beim Kunden. Unser Versprechen bleibt das gleiche: Wir holen mehr für unsere Kundinnen und Kunden raus.

Viele Versicherungsmakler in Österreich schauen mit Skepsis auf die Konsolidierung im Markt. Wie unterscheidet sich Ihr Modell von den großen Konzernen, die auch regelmäßig Versicherungsmakler übernehmen?

Ich verstehe die Skepsis gut – in vielen Fällen läuft's ja so: Man wird übernommen, verliert Stück für Stück seine

Entscheidungsfreiheit, und irgendwann steht nur noch der Name an der Tür, nicht mehr der Mensch dahinter.

Bei uns ist das anders. Wer sich anschließt, bleibt Kapitän auf seiner eigenen Brücke – aber fährt künftig im Verband mit anderen starken Schiffen. Man behält das Steuer in der Hand, bringt sich aber auch in die Flottenstrategie ein.

Es geht um Zusammenarbeit auf Augenhöhe – nicht ums Einreihen in ein Konzerngefüge. Uns ist wichtig, dass Unternehmertum erhalten bleibt. Nicht, weil wir romantisch sind, sondern weil genau das unsere Stärke ist: unterschiedliche Persönlichkeiten, gemeinsames Ziel, kein Kurs von oben.

Was bedeutet das konkret für die Entscheidungsfreiheit im Alltag?

Sehr viel. Natürlich gibt es strategische Entscheidungen, die gemeinsam in der Gruppe getroffen werden – das ist auch sinnvoll.

Aber was die operative Arbeit betrifft, hat jedes Unternehmen größtmögliche Freiheiten. Die IT-Landschaft zum Beispiel: Wer ein funktionierendes System hat, kann es behalten. Wer sich verbessern will, bekommt Unterstützung. Wir schreiben nichts vor, sondern wir ermöglichen.

Das Motto lautet bei uns: So viel Gemeinsamkeit wie nötig, so viel Eigenständigkeit wie möglich. Das ist kein leeres Versprechen – das leben wir auch so.

Welche Vorteile bringt das für Versicherungsmakler konkret?

In erster Linie: mehr Schlagkraft gegenüber den Versicherern. Gerade jetzt – mit steigenden Prämien und schrumpfenden Kapazitäten – zählt jede Verhandlungsmacht.

Als Gruppe können wir ganz anders auftreten. Wir entwickeln Speziallösungen und schaffen Zugang zu internationalen Märkten – zum Beispiel über unsere Verbindung zu Lloyd's London oder die Mitgliedschaft im weltweit unabhängigen Versicherungsmaklernetzwerk. Und wir profitieren voneinander – inhaltlich, fachlich und wirtschaftlich.

Es gibt etwa Kollegen, die sich auf die Bauwirtschaft spezialisiert haben, andere auf Kunst, wieder andere auf Luftfahrt oder internationale Risiken. Dieses Wissen ist abrufbar – wir sitzen ja im selben Boot.

Was steht bei der IVM als nächstes auf dem Programm?

Wir bündeln unsere Kräfte und stellen die Weichen für die Zukunft: Noch im Jahr 2025 fusioniert die IVM – Innovatives Versicherungs Management GmbH – mit der RFL Lachinger GmbH, einem langjährigen Partner mit besonderer Expertise im internationalen Geschäft. Gleichzeitig integrieren wir zwei Schwesterfirmen in die IVM: die IDM Versicherungsmakler und Schadensmanagement GmbH, spezialisiert auf Immobilien- und Bau-trägerkonzepte sowie die BC Versicherungsmakler GmbH mit Fokus auf das mittelständische Gewerbe-geschäft. Alle drei Unternehmen bringen eingespielte Teams, hohe Fachkompetenz und gewachsene Kundenbeziehungen mit – ein starkes Fundament für unseren gemeinsamen Weg.

Ziel ist es, durch diesen Zusammenschluss die Beratung noch gezielter und effizienter zu machen, ohne dabei auf die persönliche Komponente zu verzichten. Denn bei aller Struktur: Am Ende zählt, dass wir unsere Kundinnen und Kunden individuell begleiten und unabhängig beraten können.

Sie haben 2023, 30 Jahre nach der Gründung der IVM, ein neues modernes Büro bezogen und heuer die Geschäftsführung der IVM erweitert, ist das schon der erste Schritt in Richtung geordneter Rückzug?

Sagen wir so: Ich ziehe mich nicht zurück – ich baue vor. Mit Christian Mara und Dominik Murlasits haben wir zwei echte Schwergewichte im Team. Christian ist parallel Geschäftsführer der RFL Lachinger GmbH und akademischer Versicherungskaufmann, internationaler Underwriter sowie lizenzierter Versicherungsmakler. Dominik ist studierter Jurist und bringt umfassende Erfahrung in der Versicherungsbranche, unter anderem aus seiner Tätigkeit bei der Wiener Städtischen Versicherung AG und der Münchener Rück, mit. Beide bringen Erfahrung, Weitblick und ganz unterschiedliche Perspektiven mit – genau das braucht's für die nächste Entwicklungsstufe. Und unser neues Büro ist dafür das perfekte Symbol: ein ehemaliges Industriegebäude, umfassend saniert,

energieautark mit PV-Anlage und E-Ladestationen für die eigene Flotte, dazu Kfz-Zulassungsstelle, Kantine und Dachterrasse – da trifft Substanz auf Zukunft. Rückzug sieht anders aus, oder?

Wenn Sie sich dann doch ein bisschen zurücknehmen – was machen Sie mit der freien Zeit?

Ich hab vier Enkelkinder – da wird einem nicht fad. Die verbringen gern Zeit mit mir und ich mit ihnen. Familie ist mir extrem wichtig. Außerdem bewege ich mich gern. Nordic Walking oder Golf, wobei das Knie noch nicht immer so will wie ich. Aber ich bin zuversichtlich. Und ich lese viel – vor allem Fachliteratur. Ich bleib gern dran an der Branche, das hört nicht auf. Auch wenn ich mich irgendwann ein bisschen rausnehme, ganz raus bin ich sicher noch nicht.

Und wenn sich ein Versicherungsmakler für die Zusammenarbeit mit Leading Brokers United Austria interessiert – wie läuft das ab?

Einfach und direkt, ganz auf Augenhöhe. Wer Interesse hat, ruft an oder schreibt uns. Dann setzen wir uns zusammen und reden drüber. Wir schauen uns an, wie das Unternehmen aufgestellt ist, ob die Philosophie passt und ob es auch menschlich zusammengeht. Denn Partnerschaft heißt bei uns wirklich: gemeinsam weiterkommen. Nicht vereinbarungen, sondern verbinden.

Und wenn's passt, dann finden wir auch einen guten Weg. Es gibt keine Einheitslösung – aber viele gute Möglichkeiten.

„Vertrauen entsteht nicht über Excel, sondern über Erfolge – und manchmal auch übers gemeinsam Scheitern“.

Wie sehen Sie die weitere Entwicklung der Versicherungsbranche in Österreich – speziell für mittelständische Versicherungsmakler?

Ehrlich? Es wird nicht leichter. Die Anforderungen steigen – von der Regulierung über IT bis hin zur Personalfrage. Der klassische Einzelkämpfer, der alles selbst macht, kommt da schnell ins Rudern. Heute muss ein Versicherungsmakler gleichzeitig Berater, Techniker, Netzwerker und Troubleshooter sein – mit Laptop unterm Arm und Gesetzestext im Kopf.

Aber: Genau da liegt auch die Chance. Wer sich mit anderen zusammentut, Synergien nutzt und trotzdem eigenständig bleibt, ist klar im Vorteil. Persönliche Nähe und Handschlagqualität verlieren nie an Wert, aber mit dem richtigen Rückhalt im Rücken lässt sich's einfach weiter springen. Wir sagen nicht umsonst: gemeinsam stark – aber jeder mit seinem Weg.

Viele Versicherer lagern heute Prozesse an Versicherungsmakler aus. Ist das für Sie eine Belastung oder auch eine Chance?

Kommt drauf an, wie man's macht. Wenn man dem Versicherungsmakler alles rüberschiebt, aber die Tools nicht mitliefert, dann ist's eine glatte Überforderung. Aber wenn die Rahmenbedingungen passen, kann daraus auch echte Qualität entstehen. Wer näher am ▶



Kunden ist, kann schneller reagieren und besser beraten – vorausgesetzt, man bekommt die richtigen Mittel, faire Konditionen und auch die dafür zuständige Entlohnung.

Was wir nicht brauchen, ist das stille Motto: „Der Makler macht das schon.“ Es muss ein Miteinander bleiben – mit klarer Rollenverteilung, gutem Support und einem Schulterklopfen, das mehr ist als nur symbolisch.

Sie sprechen oft von Synergien innerhalb der Gruppe – können Sie ein konkretes Beispiel nennen, wo so eine Zusammenarbeit schon messbare Vorteile gebracht hat?

Na klar – ein Fall bleibt mir besonders im Kopf: ein Industriekunde mit komplexem Risiko, vielen Standorten, Spezialmaschinen und internationalem Setup. Früher hätten wir da externe Berater gebraucht oder über zig Versicherer gestückelt – kompliziert und teuer. Diesmal haben wir einfach in der Gruppe nachgefragt. Ein Kollege, spezialisiert auf internationale Industrieprogramme, war sofort an Bord. Gemeinsam haben wir in ein paar Tagen eine Lösung gestrickt, die fachlich top und wirtschaftlich überzeugend war. Ganz ohne Umwege über Drittanbieter. Das zeigt, wie viel Kraft in der Gruppe steckt. Und wie viel spannender die Versicherungsmaklerarbeit wird, wenn man nicht alles allein stemmen muss. Netzwerken kann also ganz konkret Zeit und Kosten sparen – Nerven sowieso.

Wie gelingt es, trotz Fusionen und Wachstum die Kultur im Unternehmen stabil zu halten?

Kultur schreibt man nicht in ein Organigramm – man lebt sie. Und zwar täglich. Bei uns heißt das: Wir reden miteinander. Direkt, ehrlich, auf Augenhöhe – egal ob jemand neu an Bord ist oder schon 20 Jahre dabei. Wenn neue Teams dazukommen, geht's nicht ums Aufoktroieren von Strukturen, sondern ums Zusammenwachsen. Vertrauen entsteht nicht über Excel, sondern über Erfolge – und manchmal auch übers gemeinsam Scheitern.

Was uns trägt, ist ein klares Wertefundament: Eigen-

verantwortung, Handschlagqualität, Verlässlichkeit. Solange das steht, verträgt ein Unternehmen auch Wachstum – ohne dass es sich dabei selbst verliert.

Was würden Sie einem jungen Menschen sagen, der überlegt, in den Maklerberuf einzusteigen?

Ich würde sagen: Wenn du keine Angst vor Verantwortung hast, gern mit Menschen arbeitest, ein bisschen Grips mitbringst und auch erfolgshungrig bist, dann bist du bei uns goldrichtig. Es ist kein Verkaufsjob mit Skript, sondern ein Beruf mit Substanz. Du hilfst Menschen und Unternehmen, kluge Entscheidungen zu treffen. Das macht Sinn – und auch Spaß.

Natürlich ist's kein Spaziergang. Du brauchst Fachwissen, Genauigkeit und ein gutes Gespür für Situationen. Und ja, manchmal auch Geduld wie ein Stehaufmännchen. Aber du kannst dich spezialisieren, entwickeln, eigene Schwerpunkte setzen. Kurz gesagt: Es ist ein Marathon mit Aussicht. Wer dranbleibt, kann richtig was bewegen – für andere und für sich selbst.

Und wenn wir schon von Entwicklung sprechen: Wir setzen stark auf junge Leute, die den Lehrberuf Versicherungskaufmann/-frau erlernen. Seit über 15 Jahren bilden wir Lehrlinge aus – und die meisten sind heute noch bei uns. Unsere jetzige Leiterin der Kfz-Fachabteilung hat damals bei uns als Lehrling angefangen. Heute führt sie ein Team von sechs Leuten. Das zeigt: Wer hier startet, kann's weit bringen.

Sie haben Ihre Karriere als landwirtschaftlicher Facharbeiter begonnen – was davon hilft Ihnen heute noch als Versicherungsmakler?

Mehr, als man glauben würde. In der Landwirtschaft lernst du sehr früh, dass nichts von selbst passiert. Wenn du nicht rechtzeitig säst, wirst du auch nichts ernten. Und genau so ist's im Versicherungsmaklerberuf: Du musst dranbleiben, Verantwortung übernehmen, vorausschauend denken.

Und: Du lernst mit Risiken umzugehen, die du nicht kontrollieren kannst – Wetter, Marktpreise, Krankheiten. Klingt irgendwie nach Versicherung, oder? Und dann ist da noch was ganz Bodenständiges: Du lernst, was Arbeit wert ist. Du lernst zuzupacken, auch wenn's gerade nicht angenehm ist. Das hat mir später geholfen – im Aufbau der IVM, in der Führung von Teams und auch heute noch im Umgang mit Kundinnen und Kunden.

Man verliert nie, wo man herkommt. Und ich bin froh, dass ich diesen Weg gegangen bin. Der Schmäh auf dem Hof oder auf der Baustelle ist ein anderer als im Vorstandsbüro – aber wenn man beide versteht, kommt man weit. •

„Der Schmäh auf dem Hof oder auf der Baustelle ist ein anderer als im Vorstandsbüro – aber wenn man beide versteht, kommt man weit.“

E-Mail: service@lbua.at
Website: www.lbua.at