

GGW Group & Leading Brokers United Austria: Zusammenschluss mit Fokus auf Eigenständigkeit

ASSCOMPACT HERAUSGEBER FRANZ WAGHUBINGER IM INTERVIEW MIT ALOIS SCHODER, GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER DER IVM INNOVATIVES VERSICHERUNGS MANAGEMENT GMBH UND DR. TOBIAS WARWEG, GESCHÄFTSFÜHRER DER GGW GROUP

Herr Schoder, Sie haben vor einiger Zeit eine Partnerschaft mit der GGW Group geschlossen. Wie kam es dazu und kam eine Kooperation mit einer heimischen Maklergruppe nicht in Frage?

ALOIS SCHODER: Der Grund dafür ist, dass meine beiden Söhne, obwohl sie im Versicherungsbereich tätig sind, nicht nach St. Valentin zurückkehren wollten, sondern beide in Wien bleiben wollten. Deshalb suchte ich nach einer Partnerschaftsmöglichkeit. Ich wählte die GGW, weil es bei ihnen die Option gab, mein Unternehmen einzubringen und eine Beteiligung in der Gruppe zu erhalten. Dies war bei anderen österreichischen Unternehmen, zumindest den mir bekannten großen drei, nicht möglich. Daher fiel die Wahl auf GGW.

Herr Warweg, können Sie uns bitte über die GGW Group und ihre Spezialisierung erzählen?

TOBIAS WARWEG: Natürlich. Die GGW Group besteht seit knapp vier Jahren und ist eine Fusion mittelständischer Unternehmen. Unser Hauptaugenmerk liegt auf dem Mittelstand, aber wir kümmern uns auch um junge Privatkunden. Unsere Zentrale ist in Hamburg. Wir sind die mittelständische Antwort auf internationale Großmakler. Unser Umsatz liegt zwischen 350 und 400 Mio. Euro, und das Prämienvolumen beträgt fast 2 Mrd. Euro über acht Länder verteilt.

Unsere Art der Zusammenarbeit mit Kunden und Versicherern unterscheidet sich deutlich von großen internationalen Maklern. Ein entscheidender Anreiz für Unternehmen, sich uns anzuschließen, ist die Notwendigkeit, mit Versicherern in größerem Maße zusammenzuarbeiten. Darüber hinaus bietet die Gruppierung Vorteile bei der Bewältigung regulatorischer Anforderungen und ermöglicht effizientere Lösungen. Unser wesentlicher Unterschied zu anderen Marktteilnehmern liegt darin, dass wir als gemeinsames Projekt agieren. In unserer Gruppe gibt es etwa 140 Gesellschafter, die alle dasselbe Ziel haben: voneinander zu profitieren und sich gegenseitig zu unterstützen, sowohl innerhalb eines Landes als auch grenzüberschreitend. Die Zusammenarbeit zwischen Österreich und Deutschland ist dabei besonders vorbildlich.

Was wird Ihre Kernkompetenz und Aufgabe in dieser Partnerschaft?

ALOIS SCHODER: Meine Hauptaufgabe besteht darin, die Leading Brokers United Austria GmbH in Österreich weiter auszubauen. Das ist mein oberstes Ziel. Einerseits soll die IVM organisch wachsen, andererseits sollen auch weitere Partner für die Leading Brokers United Austria gefunden werden, die sich der GGW Group oder einer ähnlich großen Gruppe anschließen möchten.

Welche Vorteile hat ein Maklerbetrieb, wenn er bei der GGW angeschlossen ist?

ALOIS SCHODER: Im Allgemeinen gibt es viele Versicherungsmakler, die in den Ruhestand gehen möchten oder ein fortgeschrittenes Alter erreichen und eine Nachfolge suchen. Das ist ein bekanntes Problem. Obwohl ich keine genauen Prozentzahlen kenne, gehe ich davon aus, dass etwa 60% bis 70% der Makler über 50 Jahre alt sind und oft Schwierigkeiten haben, Nachfolger zu finden. Wir bieten eine Lösung: Sie können sich uns anschließen und Teil der GGW werden. Dadurch können sie ihr Unternehmen weiterführen und wenn sie möchten, können sie auch bei uns mitarbeiten – das ist erlaubt, erwünscht und sogar empfohlen. Viele Makler suchen auch nach einem Netzwerk, dem sie sich anschließen können. In diesem Bereich sind wir ein attraktiver Ansprechpartner. Wir konnten in Österreich seit März 2021 bereits sieben Versicherungsmaklerbüros in unserer Leading Brokers United Austria (LBUA) willkommen heißen und sind mit weiteren Versichersicherungsmaklern in Gesprächen. Im Kalenderjahr 2024 werden wir mit unseren derzeitigen Partnern und rund 120 MitarbeiterInnen ca. 25 Mio. Euro Provisionsumsatz bei einem verwalteten Prämienvolumen von rund 120 Mio. Euro erwirtschaften. Tendenz stark steigend. Wir haben in unserer LBUA Gruppe eine Vielzahl an Spezialisten z. B. im Bereich Internationales Geschäft, Haftpflichtversicherungskonzept für die Bauwirtschaft, Loss of Licence, Wohnhausgesamtversicherung und vieles mehr. Und Die Partner innerhalb unserer Gruppe können von dieser Expertise profitieren und Ihren Kunden anbieten.

Welche Kriterien müssen Maklerunternehmen erfüllen, um Partner der GGW zu werden?

ALOIS SCHODER: Im Wesentlichen handelt es sich um etablierte Maklerunternehmen, die bereits seit vielen Jahren erfolgreich am Markt agieren und ihren Umsatz hauptsächlich im Bereich des mittelständischen Gewerbes erwirtschaften. Das ist zumindest bei denjenigen Betrieben der Fall, die bisher von uns übernommen wurden.

Herr Warweg, denken Sie, dass der Ansatz des Assekuradeurs in Österreich an Bedeutung gewinnen wird, obwohl er derzeit noch nicht besonders stark vertreten ist?

TOBIAS WARWEG: Wir sind überzeugt, dass dieser Ansatz an Relevanz gewinnen wird, da es letztendlich darum geht, ob Makler genügend Kapazitäten für ihre Kunden bereitstellen können. Eine wichtige Überlegung für Unternehmen ist, wie sie langfristig vorgehen wollen. Möchten sie ihr Unternehmen einfach verkaufen oder sicherstellen, dass Mitarbeiter, Kunden und die Marke eine Zukunft haben? Wir setzen auf Letzteres



Alois Schoder im Gespräch mit Franz Waghübinger

und legen großen Wert auf Qualität und Kultur. Die Idee des Assekuradeurs entsteht als Antwort auf die Entwicklung, dass Versicherer ihre Serviceleistungen und Mitarbeiter abbauen. Doch der Bedarf seitens der Makler und Kunden bleibt bestehen. Ein Assekuradeur übernimmt Aufgaben wie die Risikozeichnung und Schadenbearbeitung, die Makler nicht ausführen dürfen. Aus diesem Grund gewinnt dieses Konzept an Bedeutung. Auch in Österreich gibt es einen wachsenden Trend zur Gründung von Assekuradeuren.

Stichwort Digitalisierung im Maklerbetrieb, elektronische Prozesse und Schnittstellen: woran mangelt es aktuell? Wie gut aufgestellt ist hier die Versicherungswirtschaft, im speziellen die Maklerschaft?

ALOIS SCHODER: Grundsätzlich ist der österreichische Markt in Sachen Digitalisierung recht fortgeschritten. Einige Organisationen verfügen über fortschrittliche IT-Systeme und Schnittstellen zu verschiedenen Versicherungsgesellschaften. Mein Wunsch wäre jedoch, dass alle Anbieter von Digitalisierungslösungen zusammenarbeiten und eine umfassende Lösung für Makler und Vermittler bieten. Wir arbeiten aktiv daran, Lösungen anzupassen und zu optimieren, um den Bedürfnissen des Marktes gerecht zu werden.

Wie sehen sie derzeit die österreichische Maklerlandschaft – wohin steuert diese Branche und gibt es signifikante Unterschiede zu Deutschland?

ALOIS SCHODER: Ein bedeutendes Thema für uns sind die regulatorischen Anforderungen, deren Ende nicht absehbar ist. Viele Versicherungsmakler streben daher Partnerschaften an, um von Synergieeffekten zu profitieren. Des Weiteren stellt die Vielfalt der Produkte, insbesondere in den Massensparten, eine Herausforderung dar. Wir benötigen dringend Vergleichsprogramme, die in Österreich derzeit Mangelware sind. Eine Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Anbietern wäre äußerst wünschenswert.

TOBIAS WARWEG: Die Märkte in Österreich und Deutschland sind ähnlich. Eine große Herausforderung für Versicherungsmakler ist die Veränderung der Kunden. Kunden schließen sich vermehrt zusammen, und

die Kundenbasis internationalisiert sich. Während Makler sich anpassen, reagieren Versicherungsunternehmen oft langsam. Makler müssen entscheiden, ob sie sich einer Gruppe anschließen wollen, was stark von der Unternehmenskultur beeinflusst wird. Es ist eine Herausforderung, die passende Zukunftsvision zu finden, sei es durch Verkauf oder Gruppenzugehörigkeit. Es gibt keinen universellen Ansatz. Jeder muss für sich entscheiden. Mein Rat: Überlege gut, bevor du dich bindest.

Wie hat sich die Situation in Sachen Industrierversicherung durch den Zusammenschluss mit der GGW Group für Ihr Versicherungsmaklerbüro IVM verändert?

ALOIS SCHODER: Durch den Zusammenschluss mit der GGW-Gruppe verbesserte sich die Verfügbarkeit von Versicherungskapazitäten für unser Versicherungsmaklerbüro IVM im Industriebereich erheblich. In Österreich gestaltete es sich zunehmend schwierig, ausreichenden Versicherungsschutz für unsere Kunden zu finden. Der Beitritt zur GGW Group ermöglichte es uns, Kapazitäten aus Deutschland nach Österreich zu übertragen und unseren Kunden einen umfassenden Versicherungsschutz zu bieten. Zudem erweitert unsere Zulassung bei Lloyds London diesen Schutz durch das größte Syndikat der Welt. Diese Entwicklung eröffnet uns neue Perspektiven und sichert einen europaweiten Schutz für unsere Kunden. •



Dr. Tobias Warweg (war beim Interview per Video zugeschaltet)