

Junge Marke, lange Geschichte

Die VERO Versicherungsmakler GmbH ist der neueste unter den großen Playern auf dem österreichischen Maklermarkt. Die Vorstände Wolfgang Fitsch und Cornelia Auer erklären, was das Unternehmen einzigartig macht, und warum die Marke schon auf eine jahrzehntelange Tradition zurückblicken kann.



Cornelia Auer,
Vorstand
VERO Versicherungsmakler GmbH



Wolfgang Fitsch,
Vorstand
VERO Versicherungsmakler GmbH

Für Ihre Kunden ist VERO eine relativ neue Marke. Warum sollten sie dem Unternehmen ihre sensiblen Versicherungsangelegenheiten anvertrauen?

Auer: VERO ist zwar eine junge Marke, aber die Menschen dahinter haben eine sehr lange Geschichte! Die früheren Eigentümer der österreichischen Maklerbüros, aus denen VERO entstanden ist, arbeiten seit drei Jahrzehnten in der Versicherungsbranche und bringen ein profundes Fachwissen mit. Sie alle sind heute noch für VERO tätig. Auch deshalb, weil sie die Fusion zu einem Unternehmen als konsequenten nächsten Entwicklungsschritt sehen.

Was meinen Sie konkret mit Entwicklungsschritt?

Fitsch: Als sich der Zusammenschluss abgezeichnet hat, war klar, dass damit ein sehr großer österreichischer Player entsteht, den man ernst nehmen muss. Für die Kunden liegt der Vorteil darin, dass mit mehr Marktmacht auch die Verhandlungsbasis bei den Versicherungen besser wird. Wir können den VERO Kunden heute sehr individuelle Lösungen anbieten und für sie spezielle Formulierungen in den Policen ermöglichen, die einzelne regionale Makler bei den Versicherungen nie durchsetzen könnten.

Hat die regionale Verwurzelung von Maklerbüros nicht auch Ihre Vorteile?

Auer: Absolut. Wir sind das größte Maklerunternehmen in rein österreichischem Eigentum und agieren gegenüber den Versicherern als ernstzunehmender Partner mit relevanter Größe. Kunden jedoch nehmen VERO wie ein Familienunternehmen wahr, dessen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sie vor Ort selbstständig begleiten.

Hat sich also nur der Markenname geändert?!

Auer: Natürlich nicht! Die Prozesse im Hintergrund laufen jetzt ganz anders ab. Wir haben eine VERO übergreifende IT, die Personalpolitik wurde auf neue Grundlagen gestellt und auch die Weiterbildung wird zentral koordiniert. Außerdem haben wir ein neues System eingeführt, wie alle VERO Standorte vom besonderen Know-how einzelner Büros profitieren können.

Wie funktioniert dieses System?

Fitsch: Ein Standort wird als Kompetenzzentrum für eine Branche definiert. Dieses VERO Kompetenzzentrum steht zur Verfügung, sobald spezielle Lösungen in diesem Bereich an einem anderen Standort in Österreich gefragt sind.

Die jeweiligen Expertinnen und Experten werden verstärkt in die Produktentwicklung eingebunden, sollen Schulungen in allen anderen Niederlassungen durchführen und bei konkreten Anlassfällen unseren Kunden in ganz Österreich helfen.

Wo sehen Sie noch besondere VERO Stärkefelder? Was kann VERO besser als der Wettbewerb?

Fitsch: Es gibt mehrere Säulen, auf denen unser Erfolg gründet. In diesen Bereichen gehören wir zu den absoluten Themen- und Marktführern in Österreich. Dazu zählen die freien Berufe, hier besonders Steuerberater, Architekten, Ingenieure und Ärzte; dann der Bereich der Gemeindeversicherungen und die Bauwirtschaft, wo wir mit der Baukonzeptversicherung eine einzigartige Lösung anbieten. Außerdem sind wir seit 2013  der Marktführer in der Betrieblichen Altersvorsorge.

Begleiten Sie Ihre Kunden auch über die Grenzen Österreichs hinaus?

Fitsch: Ja. Sehr viele unserer Kunden expandieren mittlerweile ins Ausland und es ist uns sehr wichtig, dass wir diese Kunden über das EURIBRON-Netzwerk auch dort sinnvoll betreuen

können. EURIBRON ist ein Zusammenschluss von 25 unabhängigen Maklerunternehmen, die in 60 Ländern weltweit tätig sind. Es gibt natürlich sehr viele länderspezifische Eigenheiten auf den jeweiligen Versicherungsmärkten wie etwa Pflichtversicherungsbestimmungen, wo es sehr gut ist, einen Partner vor Ort zu haben.

Was haben Sie sich für die nächsten fünf Jahre noch vorgenommen?

Auer: Unsere letzten Akquisitionen sind weniger als zwei Jahre her. Deswegen werden die nächsten beiden Jahre noch stark von den Themen Zusammenwachsen und Konsolidierung bestimmt sein. Aber dann stehen wieder Zukäufe auf unserer Agenda, etwa in Oberösterreich oder der Steiermark.

Investieren wollen wir in den nächsten Jahren weiter in unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese sind unser größtes Asset, weshalb es hier viele Maßnahmen geben wird – von innovativem Human Resources Management bis zu individueller Weiterbildung.