

Ein Angebot für Wechselwillige

Die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH ist ein Franchise-System und zielt auf Ausschließlichkeitsvermittler, die den Umstieg in den Maklerberuf anstreben. Zur Unternehmensgruppe der vfm gehören aber auch ein kleinerer Pool und ein Dienstleister für Mehrfachagenten.



Interview mit **Klaus und Stefan Liebig**,
Geschäftsführer der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH

AssCompact *Ihr Haus ist mit verschiedenen Unternehmen und verschiedenen Geschäftsmodellen am Markt. Bitte stellen Sie uns diese kurz vor.*

Klaus Liebig Begonnen hat alles vor 40 Jahren, als unser Vater im Alter von 20 Jahren hier in Pegnitz ein Allianz-Büro eröffnete, im Jahre 1986 folgte dann die Gründung von vfm als Maklerunternehmen und 1995 wurde die Idee, das vorhandene Know-how an interessierte Kollegen und „Umsteiger“ weiterzugeben und vfm als Franchise-System zu etablieren, in die Tat umgesetzt.

AC *Wie funktioniert das System?*

KL Uns war von Anfang an wichtig, dass wir auf Augenhöhe mit den Partnern arbeiten. Sie sind echte Unternehmer und wir stehen letztlich als Dienstleister zur Seite. Bei uns gilt das Motto: So eng wie nötig, aber so frei wie möglich. Beispielsweise arbeiten die Partner mit eigenen Beständen. Sie nutzen unseren umfangreichen Leistungskatalog, unsere Services im IT-Bereich und arbeiten natürlich mit dem vfm-Logo.

AC *Sie fungieren also nicht als Pool?*

Stefan Liebig Wenn Sie so wollen, ist die vfm Service GbR der hauseigene Pool innerhalb der vfm-Gruppe. Unser Kerngeschäft, die Zusammenarbeit mit unabhängigen Maklern, läuft über die vfm Versicherungs-& Finanzmanagement GmbH, Mehrfachagenten bedienen wir über die ADMINOVA GmbH. Insofern verstehen wir uns nicht als Pool, sondern als Verbund unabhängiger Finanzdienstleister.

AC *Sie wollen weitere Franchise-Nehmer gewinnen. Stehen die Chancen gut dafür?*

KL Die Nachfrage gibt es her. Immer mehr – auch große – Agenturen wagen jetzt den Schritt in die Unabhängigkeit und suchen sich hierfür einen starken Partner, bei dem sie aber wissen, dass sie wirklich selbstständig agieren können.

SL Die Wahrnehmung für unser Haus ist durch das letztjährige Assekurata-Rating und die Aufnahme in die 100 innovativsten Mittelständler Deutschlands durch Lothar Späth übrigens extrem gestiegen. Das hat die Nachfrage noch einmal deutlich erhöht.

AC *Nehmen wir an, ein Ausschließlichkeitsagent entschließt sich, einen Franchisevertrag mit Ihnen einzugehen. Was passiert?*

KL Wir bereiten den Umstieg mit dem Interessenten intensiv vor, überlegen genau, wer was erledigt und vor allem wann. Wir schließen in der Regel einen mehrjährigen Franchisevertrag. Für sein Gebiet bekommt er natürlich einen Platzschutz. Wir richten eigene Courtagezusagen für den neuen Partner ein, er bekommt eigene EDV-Lizenzen etc. Theoretisch kann der Partner später ohne uns weiterarbeiten, aber da fehlt uns zum Glück die Erfahrung. Beim schon angesprochenen ASSEKURATA-Rating haben uns unsere Partner ein exzellentes Zeugnis ausgestellt.

AC *Wie viele Partner haben Sie jetzt in Ihrem Franchise-System?*

KL 111 Makler im vfm-Verbund als Franchisenehmer. Zudem sind es etwa 140 Poolpartner und 36 Mehrfachagenten. In allen drei Bereichen wollen wir wie bisher langsam und vernünftig wachsen. Wir wollen in fünf Jahren unseren Umsatz verdoppeln; sportlich aber realisierbar. Idealerweise mit so wenig Köpfen wie möglich.

AC Sie haben sich also auf Umsteiger aus der Ausschließlichkeit spezialisiert. Welche Voraussetzungen muss ein Ausschließlichkeitsagent mitbringen, um Franchise-Nehmer zu werden?

KL Natürlich sehen wir uns den Umsatz und die Bestandszusammensetzung an. Wir gehen davon aus, dass ein Makler etwa einen Kompositbestand in Höhe von 500.000 Euro benötigt, um existieren zu können. Und wenn jemand in der Ausschließlichkeit diesen Bestand selbst aufgebaut hat, kann er mit unserer Unterstützung kurzfristig ca. 70% umdecken. Manchmal lautet unsere Empfehlung auch, in der Ausschließlichkeit zu bleiben oder sich mit uns als Mehrfachagent zu positionieren.

AC Sie bieten Neulingen eine Starthilfe an. Wie sieht diese aus?

SL Wir holen neue Kollegen teilweise bereits ein oder zwei Jahre vor dem endgültigen Schritt in die Maklerschaft ab. Er fasst den Gedanken, aus der Ausschließlichkeit herauszugehen, und nimmt Kontakt mit uns auf. Bis der Umstieg gelaufen ist, dauert es natürlich. In dieser Phase machen wir einen Renta-Check und besprechen mit ihm seine Geschäftsentwicklung. Und zwangsläufig wird er in den ersten zwei Jahren eine Unterdeckung haben. Ein Beispiel: Der Wechselwillige hat einen Bestand von 1 Mio. Euro und einen Mitarbeiterstamm. Es wird aber dauern, bis er den Bestand umgedeckt hat, und er muss die Mitarbeiter bezahlen. Es entsteht in den ersten zwei Jahren ein Delta von z.B. 8.000 Euro monatlich. Das ist für den ein oder anderen ein Hemmnis zu wechseln. Deshalb springt hier unsere Starthilfe ein. Wir sehen uns die Substanz und die Solidität genau an und unterstützen individuell.

KL Die Starthilfe ist nur eine vorübergehende Unterstützung. Wir wollen nicht, dass hierüber Abhängigkeiten entstehen. Wir legen Wert darauf, den Umsteiger optimal zu begleiten. Der durchschnittliche Ausschließlichkeitsvermittler bringt etwa drei bis vier Verträge pro Verbindung mit, wir wollen eine Vertragsdichte von acht Verträgen für die Partner erreichen.

AC Wie ist Ihr Verhältnis zu den Versicherern? Nicht jeder dürfte sich erfreut darüber zeigen, wenn er seinen Agenten plötzlich als vfm-Makler wiedersteht.

SL Wenn der Maklervertrieb beim Versicherer vom Ausschließlichkeitsvertrieb abgekoppelt ist, dann ist das kein Problem. Aber wir gehen die Agenten nicht intensiv an, wir haben folglich auch noch keine nennenswerten Probleme gehabt. Auch hier pflegen wir faire Partnerschaften.

AC Sie haben aber auch für einen Makler ein Urteil erstritten ...

SL Ja. Sie hatten in AssCompact ja auch davon berichtet. Ein Versicherer wollte die Maklervollmacht nicht akzeptieren und dagegen sind wir vorgegangen. Vor Gericht hat der vfm-Makler Recht bekommen. Es ist natürlich schon ein entscheidender Schritt, wenn der alte Vertragspartner den scheidenden Vermittler nicht mehr blockieren kann.

AC Gibt es Interessenten aus der Branche, die sich gerne bei Ihnen beteiligen würden?

KL Ja. Aber wir sind und bleiben ein Familienunternehmen. Wir haben keine externen Geldgeber und glauben auch, dass es das ist, was unsere Partner schätzen. Wir sind ein kleiner Verbund und werden es trotz Wachstum auch bleiben.

SL Das ist natürlich auch der Grund, warum das Wachstum in einer gewissen Art und Weise immer begrenzt bleiben wird. Wir wollen immer aus eigenen Mitteln heraus wachsen. Dafür müssen wir keinen Investor fragen und können schnell entscheiden.



Die Brüder Klaus (l.) und Stefan Liebig haben vfm von ihrem Vater übernommen.

AC Sie wollen Ihre Makler auch in Nachwuchsfragen unterstützen. Was bieten Sie an?

SL Der vfm-Makler ist durchschnittlich 47 Jahre alt. Wir kommen gar nicht umhin, uns Gedanken zu machen, wie geht es in der Zukunft mit vfm weiter? Und deshalb beschäftigen wir uns mit dem Thema. Wir haben beispielsweise eine verbundene Azubi-Gruppe. Das heißt, Makler schicken ihre Azubis zu uns, sind von der Berufsschule befreit und werden bei uns ausgebildet – mit IHK-Abschluss. Der heutige Azubi könnte vielleicht morgen der eigene Nachfolger werden.

AC Sie beide haben das Geschäft von Ihrem Vater übernommen. Eine rechtzeitige, gelungene Nachfolgerregelung also. Wie funktioniert die gemeinsame Arbeit?

KL Mein Bruder Stefan verantwortet die Bereiche Controlling, Finanzen und Organisation. Ich kümmere mich hauptsächlich um den fachlichen Bereich. Wir ergänzen uns sehr gut.

SL Unser Vater ist auch noch in der Geschäftsführung aktiv. Er ist dies aber vor allem im eigenen Maklerbüro, das wir neben den beschriebenen Gesellschaften natürlich auch fortgesetzt haben. Zudem ist unser Vater mit mir gemeinsam auch in der Akquise neuer Partner tätig. Er kennt die Notwendigkeiten und Gefühle in einer solchen Situation. Er hat den Umstieg von der Allianz Generalvertretung zum Maklerbüro selbst gemacht und erlebt.

AC Meine Herren, vielen Dank für das Gespräch. ■