

vfm

# Family Business

Die mit sechs Mitarbeitern 1985 von Kurt Liebig ins Leben gerufene kleine vfm hat sich zu einem mittelständischen Familienunternehmen entwickelt, in dem mittlerweile die zweite Generation an den Start geht.

Auch wenn die in Pegnitz bei Nürnberg und seit Jahresbeginn auch in Frankfurt am Main heimatisierte vfm-Gruppe gerne mit einem Maklerpool gleichgesetzt wird, handelt es sich bei dem mittelständischen Familienunternehmen um einen Verbund für Makler und Mehrfachagenten, der für das vergangene Geschäftsjahr Provisionserlöse von 19,1 Millionen Euro verzeichnen konnte. Dieses Wachstum ist nach Aussage der Geschäftsleitung trotz des Vollsortiment-Angebots hauptsächlich auf die umfangreiche Eindeckung von Kompositgeschäft zurückzuführen. „Knapp 55 Prozent der Provisionserlöse werden aus Kompositgeschäft erzielt. Neue Partner bringen große Bestände in den Verbund ein, was uns 2012 einen erfreulichen Nettobestandzuwachs von mehr als 14 Millionen Euro einbrachte“, sagt Stefan Liebig, der gemeinsam mit seinem Bruder

Klaus Liebig die operative Leitung der vfm-Geschäfte innehat.

Die Geschäftsbeziehungen in Pools seien anonym im Gegensatz zum Familienunternehmen, glauben die Liebigs. Mit 60 Mitarbeitern, die im Innendienst für rund 360 Vermittlerfirmen bundesweit zuständig sind, weise vfm eine hohe Betreuungsdichte auf. Zudem bestehe ein wesentlicher Unterschied zum Pool in der Tatsache, dass vfm hauptsächlich mit direkten Anbindungen zu den Produktpartnern agiere. „Daher ist das Insolvenzrisiko bei Zugehörigkeit zu einem Pool unvergleichbar höher“, so Klaus Liebig.

Aufgrund der eigenen fast 20-jährigen AO-Vergangenheit war Firmengründer Kurt Liebig von Anfang an klar, dass auf künftige Umsteiger die gleichen Probleme warten, wie er selbst sie bei seinem Wechsel in die Maklerwelt erfahren musste. Die Kernfragen „Was geschieht mit meinem Bestand?“ und „Kann ich den Umstieg in die Unabhängigkeit finanziell stemmen?“ seien bei den Interessenten zeitlos. Daher bietet vfm seinen Partnern bereits seit Gründung entsprechende Servicebausteine sowie Deckungskonzepte an – gerade beim Thema Administration oder auch der vertriebsunterstützenden Prozessoptimierung beim Umde-

ckungs- und Neugeschäft. Mittlerweile sind weitere Bausteine wie Marketing-, Organisations- oder Weiterbildungsunterstützung hinzugekommen. Zudem steht ein umfangreicher Erfahrungsschatz zur Verfügung: „Nach zehnjähriger reiner Maklertätigkeit durften wir mit unserer Verbundeinführung 1995 bereits Hunderte von Vermittlern beim Umstieg aus der Ausschließlichkeit begleiten. Diese Spezialisierung ist besonders für neue Partner sehr wertvoll“, betont Klaus Liebig.

## Drei Wege im Angebot

Eine Anbindung an den vfm-Verbund ist als Makler, Mehrfachagent oder Vermittler unter den jeweiligen vfm-Marken möglich. Wechselwillige Ausschließlichkeitsvermittler werden in der Entscheidungsphase zunächst rechtlich, fachlich und technisch unterstützt, bevor sie in der anschließenden Umstiegsphase weiteren Support erhalten. Bei Bedarf wird auch eine finanzielle Unterstützung über das vfm-Starthilfekonzept angeboten.

„Unsere Partner arbeiten unabhängig im vfm-Verbund. Ihr Bestand ist vom ersten Tag an geschützt, auch wenn sie uns eines Tages verlassen sollten“, so Stefan Liebig. Die Fluktuationsquote liegt jedoch bei unter fünf Prozent. Demnach ist man sicher, dass sich die vfm-Gruppe auch nach dem Ausscheiden des Vaters aus der Geschäftsleitung im Frühjahr 2014 positiv weiterentwickeln wird. „Die Nachfolgeregelung wurde vor Jahren planvoll angegangen. Die Verantwortung wird mit meinem Ausscheiden auf meine Söhne und Robert Schmidt, der seit einiger Zeit schon Mitglied der Geschäftsleitung ist, verteilt. vfm ist für die Zukunft gut gerüstet!“, betont Kurt Liebig abschließend.

Marc Oehme, freier Journalist, Mainz



von links: vfm-Geschäftsführer Stefan, Klaus und Kurt Liebig, Robert Schmidt (stellvertretender Geschäftsführer)