

IVM-Gründer Alois Schoder: Schon früh auf stetiges Wachstum gesetzt

Die Ärmel aufkrepeln und zupacken – das kennt Alois Schoder von Kindheit an. Den Drang zum selbstständigen Denken und Handeln hat der Sohn eines Landwirts mit den Genen mitbekommen. Seine berufliche Laufbahn führte ihn aber bald von der Landwirtschaft in die Versicherungsbranche. Als Versicherungsmakler hat er schon früh auf stetiges Wachstum gesetzt. Heute ist die IVM Holding einer der größten unabhängigen Versicherungsmakler Österreichs mit drei Tochterunternehmen, sieben Standorten und 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – mit Fokus auf weitere Expansion.

Makler im Gespräch

Seine berufliche Laufbahn begann der landwirtschaftliche Facharbeiter als Büroangestellter in die NÖ Landwirtschaftskammer. „Nach einem Jahr wurde mir klar, dass ich kein Büromensch bin und habe dann im landwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern mitgearbeitet“, erinnert sich der Niederösterreicher. Seine Berufung fand er aber in der Versicherungsbranche: Im September 1980 wird er Außendienstmitarbeiter bei der Donau Versicherung und lässt sich drei Jahre später von der Niederösterreichischen Versicherung abwerben. Doch der Außendienst bei einem Versicherer ist für ihn nicht die Ideallösung: „Bei den beiden Versicherungsgesellschaften, wo ich als Angestellter tätig war, hat mich massiv geärgert, dass die Versicherungsmakler immer bessere Konditionen bekamen als wir“, erinnert sich Alois Schoder.

So machte er sich drei Jahre später mit zwei Kollegen der NV als Versicherungsmakler selbstständig, die WIS Versicherungsbüro GmbH (Wällner, Innerhuber, Schoder) am Hauptplatz 16 in St. Valentin wurde aus der Taufe gehoben. „Anfang der 90er Jahre stellte sich heraus, dass der Arbeitseinsatz und letztendlich auch der Umsatz der drei Eigentümer sich unterschiedlich entwickelten“, so Alois Schoder, was 1993 gemeinsam mit Franz Innerhuber zur Firmengründung der IVM Innovatives Versicherungsmanagement GmbH führte. Seit dem Ausscheiden

von Franz Innerhuber als 25%iger Gesellschafter aus der IVM-Gruppe im Jahr 2004 ist Schoder 100%iger Eigentümer.

Bald setzt der erfolgreiche Makler nicht mehr ausschließlich auf organisches, sondern auch auf anorganisches Wachstum der IVM Gruppe: 2008 übernimmt er das Acceptor Treuhand-Versicherungsbüro GmbH in Wien und eröffnet das IVM Servicecenter in 1200 Wien, 2013 übernimmt er das Versicherungsmaklerbüro

Dr. Windsteiger in Walding/OÖ., 2015 das Versicherungsbüro Schättle GmbH mit drei Standorten in Wien und einem weiteren in Linz, 2017 die AVS (Inhouse broker der Austrian Airlines) mit einem weiteren Servicecenter am Flughafen Wien/Schwechat, 2020 das Versicherungsmaklerbüro Bernhard Leibetseder in Altenfelden.

Seine Berufswahl hat Alois Schoder noch nie bereut: „Es war die beste Entscheidung meines Lebens. Der Beruf ist vielfältig, hat meistens einen hohen Unterhaltungswert, und er beinhaltet aber auch die entsprechenden geistigen Herausforderungen neben der täglichen Routine. Man kann ein respektables Einkommen damit verdienen, sofern man willens ist, viel zu arbeiten, stressresistent ist, Führungspotenzial mitbringt, sein Handwerk beherrscht und in Kauf nimmt, nicht immer um 16 Uhr Feierabend zu haben.“

Schattenseiten sieht er vor allem in den Regularien der letzten Jahre wie Maklergesetz, DSGVO und IDD. „Diese haben unserem Beruf einen großen Verwaltungsaufwand beschert, der aus meiner Sicht in dieser Form nicht erforderlich gewesen wäre. Jedoch ist der Stellenwert in unserer Branche unter anderem auch dadurch stark gehoben worden.“

Was braucht es, um als Berater erfolgreich zu sein? „Eloquenz, kundenorientiertes Verhalten, Einfühlungsvermögen, Genauigkeit und Pünktlichkeit, Humor, Kenntnisse im Finanzbereich, gepflegtes und sicheres Auftreten, Erfolgshunger und leistungsorientiertes Denken, Lernbereitschaft,



Hausverstand und Kontaktfreudigkeit“, ist Alois Schoder überzeugt.

Zielgruppen der IVM sind neben Privatkunden Voll- und Nebenerwerbslandwirte von tierhaltenden Betrieben über Forstwirte bis hin zu großen Ackerbaubetrieben sowie landwirtschaftsnahe Betriebe wie Futtermittelhersteller, Bioheizkraftwerke und Windkraftanlagen. In der Sparte Gewerbeversicherung hat die IVM u.a. das Bau- und Baunebengewerbe, Gemeinden & Kommunen, Ärzte und Freiberufler, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, die Sparte Transport, Logistik und Spedition, Produktionsbetriebe, Handelsbetriebe, planende Berufe, die Consulting- und IT Branche sowie Kfz-Betriebe im Bestand. Neukunden gewinnt die IVM meist durch Empfehlungen von zufriedenen IVM-Kunden.

Ist Versichern heute schwieriger als zu den Anfängen vor fast 40 Jahren? „Die Risikorerhebung und der erhöhte Verwal-

tungsaufwand sind definitiv speziell in den letzten zwei Jahrzehnten anders geworden“, weiß Alois Schoder, „die Dokumentation und die Regeln zur Verarbeitung personenbezogener Daten verlangen einen erhöhten Aufwand. Es ist dadurch nicht schwieriger, aber arbeitsintensiver geworden. Auch die Haftung des Versicherungsmaklers ist durch die Medien, Rechtsvertretungen und vieles mehr unseren Kundinnen und Kunden immer bewusster geworden und wir müssen damit umgehen lernen.“

In die Klage um fehlenden Nachwuchs in der Branche will Alois Schoder aber nicht einstimmen: „Um unsere vielen Neukunden nach unserem Credo ‚Wir holen das Beste für Sie raus‘ servicieren zu können, brauchen wir ständig zusätzliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Meinung, es gebe keine Mitarbeiter mehr auf dem Markt kann ich so nicht unterschreiben. Es gab noch nie so viele verfügbare Mitarbeiter wie heute, man muss sie nur für sich gewinnen, indem man zukünftigen Mitarbeitern mit vertrauensvoller Kooperation statt Vorgabe und Hierarchie gegenübersteht. Auch Employer Branding ist wichtiger denn je: Unternehmen müssen sich heute überzeugend präsentieren und zur Marke werden. Entscheidend sind hier Standortattraktivität, flexible Arbeitszeitmodelle, Weiterbildungsmöglichkeiten, gutes Arbeitsklima und passende Unternehmenskultur.“

Hat sich Alois Schoder schon Gedanken um die eigene Betriebsnachfolge gemacht? „Um ein langfristiges weiteres Bestehen der Unternehmensgruppe zu gewährleisten, mache ich mir selbstverständlich schon seit Jahren Gedanken über mögliche Varianten der Nachfolgeregelung. Ich habe zwei Söhne, die in unserer Unternehmensgruppe mitarbeiten bzw. mitgearbeitet haben. Mein Sohn Stefan führt mit mir gemeinsam die Versicherungsbüro Schättle GmbH und die AVS-Versicherungsbüro Schättle GmbH. Mein Sohn Clemens war nach seinem Studium fünf Jahre in unserer Unternehmensgruppe beschäftigt, arbeitet derzeit bei einem großen österreichischen Immobilienentwicklungs- und Verwaltungsunternehmen und baut für diese Unternehmensgruppe eine Versicherungsabteilung auf.“

Die IDD Weiterbildungsverpflichtung sei kein Problem gewesen: „Die IVM Gruppe hat schon Jahre zuvor ein festgelegtes Budget für Aus- und Weiterbildung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jährlich zur Verfügung gestellt, welches auch immer ausgeschöpft wurde. Die Einführung der Weiterbildungsverpflichtung hat bei uns keine Änderung gebracht. Wir erstellen alle Jahre einen Schulungsplan für alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ich kann behaupten, dass 80% von ihnen die doppelte Ausbildungszeit absolvieren, die von der IDD vorgeschrieben wird.“ ▶



Von Mag. Peter Kalab, Chefredakteur AssCompact

Steckbrief

Geburtsdatum: 14.03.1961

Familienstand: Lebensgemeinschaft

Meine Kunden schätzen an mir:

Offenheit, Ehrlichkeit,
Einsatzbereitschaft

Persönliche Stärken: Durchsetzungsvermögen, Risikobereitschaft

Persönliche Schwächen:

Entscheidungsfreude

Dieses Buch hat mich beeindruckt:

Ich lese fast ausschließlich Fachbücher und Fachzeitschriften

Dieser Mensch fasziniert mich:

Dietrich Mateschitz,
Hans Peter Haselsteiner

Mein Lebensmotto: Erfolgreich und gesund das Leben verbringen

Meine Freizeit verbringe ich:

Golf, Nordic Walking,

Auf meinem Nachtkastl liegt:

Brille, Fachzeitschriften

Als Kind wollte ich werden: Landwirt

Das kann ich nicht leiden:

Ausreden, Erklärungen warum was nicht geht, Unpünktlichkeit



Alois Schoder bei einem Schirennen in Kitzbühel

Wie sieht Alois Schoder die Zukunft des Versicherens? „Die Versicherungsbranche der Zukunft kann nur durch Ausbau der Digitalisierung weiterbestehen. Dies erfolgt durch das Austauschen von alten Systemen, sodass Versicherungsnehmer und potenzielle Neukunden das ge-

wünschte Geschäft oder den aktuellen Schadensfall über ihr eigenes mobiles Endgerät abwickeln können. Weiters müssen auch neue Produkte und Serviceleistungen für die Kundinnen und Kunden der Zukunft, die „digital natives“ entwickelt werden. Die Generationen X, Y und Z haben andere Ansprüche an Versicherungsleistungen als die Generationen zuvor. Der persönliche Kontakt muss weiterhin bestehen bleiben, dieser ist und bleibt unerlässlich!“

Und Alois Schoder privat? „Ich fühle mich in meiner Lebensgemeinschaft mit Gabi sehr glücklich. Stolz bin ich auch auf meine Söhne Stefan und Clemens und natürlich auch auf meine Schwiegertöchter. Die größte Freude bereiten mir meine vier Enkelkinder: Noni (10), Prinzessin Bergey-Maria (8), Laurin (4) und die jüngste Prinzessin Elena mit 1,5 Jahren.

Bevorzugte Urlaubsziele sind Österreich, Italien und Kroatien. Seine Freizeit verbringt Alois Schoder mit Nordic Walking und am Golfplatz, „sobald mein linkes neues Knie wieder voll funktionstüchtig ist!“

IVM Holding GmbH

- Gründungsjahr: 1986
- Standorte: 7
- Mitarbeiterzahl: 60 Mitarbeiter

3 Fragen an Alois Schoder

Was würden Sie sich von den Versicherern wünschen, wenn Sie drei Wünsche frei hätten?

Neue innovative Produkte; weniger Verwaltungsaufwand durch offene Schnittstellen, die Vergleiche und Datenübertragungen ermöglichen; schnellere Bearbeitung von Mails und zeitnahe Rückmeldungen; bessere Erreichbarkeit, fehlerfreies und konzentriertes Erstellen von Polizzen; Entscheidungskompetenzen der Maklerbetreuer stärken.

Die IVM fährt einen stetigen Expansionskurs. Was ist das Geheimnis einer erfolgreichen Bestandsübernahme?

Es braucht dazu vier Eckpunkte. Punkt 1 ist ein kontinuierlicher Übergang: Bei einer Betriebsübernahme gilt es, die Stärken zu sichern, die Schwächen nach und nach zu erkennen und zu reduzieren. Dies alles bei Erhalt der Marktfähigkeit des Betriebes. Ein abrupter Wechsel in der Führungsebene und in der Ausrichtung des Unternehmens schwächt sehr oft die Marktposition.

Punkt 2 ist eine frühzeitige Planung der Übernahme: Eine Betriebsübernahme benötigt ausreichend Zeit, um die notwendigen Schritte vorab sorgfältig vornehmen zu können. Nur bei frühzeitiger Planung ist gewährleistet, dass viele wichtige Faktoren bedacht sind und keine unliebsamen Überraschungen auftreten.

Punkt 3 ist eine langfristige Strategie: Gegebenenfalls nur auf dem Erfolg des Vorgängers aufzubauen genügt nicht. Mit ei-

ner klaren Strategie des zu übernehmenden Betriebes sowie der Firmengruppe werden Kräfte gebündelt und die Aktivitäten auf das vorgegebene Ziel fokussiert.

Punkt 4 sind detaillierte Verträge: Bei jeder Betriebsübernahme müssen Verträge zwischen Verkäufer und Käufer abgeschlossen werden. Je detaillierter die Verträge ausgearbeitet sind und je präziser die Angaben in den Verträgen sind, desto mehr Sicherheit haben beide Vertragspartner.

Sind weitere Firmenübernahmen geplant? Wenn ja, wie muss ein Maklerbüro aufgestellt sein, dass es für Sie interessant ist?

Ja, wir haben uns dem Wachstum verschrieben und wollen diesen Weg weitergehen. Wir fokussieren uns auf den Gewerbe- und Landwirtschaftsbereich und sofern der Privatkunde zum größten Teil von unseren Servicecentern aus betreut werden kann, übernehmen wir auch dieses Klientel.