# Makler Tschrepitsch: Fokus unserer Unternehmen ist auf Wachstum ausgerichtet

Er ist Unternehmer durch und durch und hat – eher unverhofft – als Versicherungsmakler seinen Traumberuf gefunden: „Ich habe jeden Tag einen Riesenspaß in die Firma zu gehen“, sagt der Kärntner Gerald Tschrepitsch, „es ist eigentlich eine Leidenschaft. Wenn ich nicht Geld damit verdienen würde, würde ich wahrscheinlich dafür zahlen, dass ich hier arbeiten darf!“ Der Fokus der IRH Industrie Risk Holding GmbH ist klar auf Wachstum ausgerichtet.



Wer die Zentrale der Tschrepitsch Gruppe in der Priesterhausgasse im Klagenfurter Zentrum betritt, weiß, woran er ist: In Großbuchstaben prangen die gängigsten Versicherungssparten des erfolgreichen Privat- und Gewerbeversicherungsmaklers an den Fenstern der Zulassungsstelle: KFZ-HAFTPFLICHTVERSICHERUNGEN, EIGENHEIM- UND HAUSHALTSVERSICHERUNGEN, UNFALLVERSICHERUNGEN, BAURÜCKLASSVERSICHERUNGEN, MASCHINENBRUCHVERSICHERUNGEN, TRANSPORTVERSICHERUNGEN …

Auch im Büro von Gerald Tschrepitsch im Obergeschoß dominiert gediegene Funktionalität: am Schreibtisch nur das Telefon und drei Monitore, in den Regalen des Wandschranks Gesetzestexte und Fachliteratur. Einziger Farbtupfer: ein abstraktes Gemälde – Klagenfurt und der Wörthersee.

In die Versicherungsbranche geriet er eher durch Zufall: Er wurde vom Außendienstmitarbeiter eines Kärntner Regionalversicherers angeworben, ließ seinen Bürojob bei einem Baustoff- und Agrarhändler sausen und begann dann aber im Außendienst der damaligen Anker Versicherung.

Als er nach einigen Jahren im Zusammenhang mit einem eigenen Versicherungsschaden mit seinem Arbeitgeber in Konflikt gerät, macht sich Gerald Tschrepitsch als Versicherungsagent selbstständig, baut sich einen eigenen Kundenstock auf, tritt zur Maklerprüfung an und wandelt sein damaliges Einzelunternehmen in eine GmbH um. „Die Tschrepitsch Versicherungsmakler GmbH ist mein ureigenes Unternehmen, das auch in die IRH Gruppe integriert ist“, sagt der gebürtige Lavamünder.

Schon früh setzt Gerald Tschrepitsch auf Wachstum: „2004/2005 kam ich mit dem damaligen noch aktiven Maklerkollegen Mag. Michael Koch ins Gespräch, der einen Nachfolger gesucht hat. Nach einigen Gesprächen und Projektplänen kauften wir die Anteile seines Unternehmens, womit es seit 2005 eine zweite Tschrepitsch-Kapitalgesellschaft gibt. Fast parallel dazu war ich in Verhandlung mit dem Kollegen Steinkellner, der die operative Geschäftsleitung bei der damaligen Kanzlei Wallner Wolfsberg inne hatte und in Pension ging. Seit 2005 gab es somit dann drei GmbHs, die total unabhängig voneinander waren. Gleichzeitig stieg auch mein Cousin Valentin Tschreppitsch – welcher zu meinem einstigen Berufseinstieg in die Versicherungsbranche wesentlich beigetragen hatte – ins Unternehmen ein und leitet heute die operativen Geschäfte an unserem Filialstandort in Wolfsberg. 2007 haben wir diese drei Gesellschaften durch eine Holding verbunden und zu einer Gruppe verschlossen.“

Seit 2005 gibt es mit Johannes Unterluggauer einen weiteren langjährigen Kooperationspartner. „Wir haben bis 2012 oder 2013 mit einem typischen Werkvertrag zusammengearbeitet und mittlerweile sein Unternehmen in eine KG, eine Personengesellschaft umgewandelt, die eine Tochterunternehmung der

Tschrepitsch Versicherungsmakler GmbH ist. Dann gibt es einen weiteren Kooperationspartner nach demselben Modell, Hans Peter Handler, den ich seit 15 Jahren persönlich gut kenne und mit dem ich auch gut befreundet bin. Beide sind selbst Geschäftsführer, wir sind an den jeweiligen KG's beteiligt und gemeinsam nutzen wir das Büro und die Ressourcen."

Gibt es weitere Expansionspläne? Oder anders gefragt: Wo soll die Tschrepitsch-Gruppe in zehn Jahren stehen? „Zumindest sollte sie sich verdoppeln. Ich glaube, es ist eine Notwendigkeit, das Unternehmen zu vergrößern, um mit dem jeweiligen Versicherungsunternehmen auf Augenhöhe verhandeln zu können. Es ist leider Gottes so, dass die Industrialisierung und Globalisierung auch bei den Versicherungsmaklern nicht Halt macht. Dadurch wird es immer schwieriger, gute Konditionen und eine dementsprechende Vergütung für das einzureichende Geschäft zu bekommen", sagt Gerald Tschrepitsch. Der Fokus ist heute vermehrt auf Industrie- und Gewerbekunden ausgerichtet: „Der Anteil am Gesamtbestand liegt vom Provisions-Output her etwa bei der Hälfte. In Kärnten haben wir nicht so viel Industrie, aber es gibt ganz interessante Bereiche im Großgewerbe, im Bauhaupt- und Nebengewerbe, aber auch in der Gastronomie, Kfz-Branche und im Holzgewerbe."

Was braucht es aus seiner Sicht, um heute als Berater im Industrie- und Gewerbesegment erfolgreich zu sein? „Fachkenntnisse, aber auch einiges an Erfahrung im Erstellen von solchen Versicherungskonzepten. Und natürlich einen langen Atmen, denn das sind Geschäfte, die man nicht so einfach auf die Schnelle abschließt. Man muss Kompetenz beweisen. Optimal ist es, wenn man schon langjährig am Markt ist und eine entsprechende Reputation hat!"

Die Tschrepitsch Gruppe klassifiziert ihren Kundenbestand in A-, B- und C-Kunden. „Der A-Kunde ist der VIP-Kunde. Er bezahlt bei uns ein pauschales jährliches Verwaltungshonorar und wird von uns intensivst und mit einem eigenen Leistungskatalog betreut. B-Kunden sind teilweise schon Jahrzehnte bei uns, sehen aber aus der Beratung heraus nicht ein, warum sie auch noch ein Honorar zahlen sollen. Wenn es zu einer intensiven Schaden- oder Versicherungsrechtsberatung kommt oder andere Dienstleistungen in Anspruch genommen werden, muss auch dort über Honorar gesprochen werden. C-Kunden sind Kunden, die direkt zu uns ins Büro kommen, Fahrzeuge anmelden, uns direkt kontaktieren und die nachfolgende Betreuung auch bei uns in den Büroräumlichkeiten konsumieren. Da wir beide Standorte im innerstädtischen Bereich haben, sind das übers Jahr gesehen gar nicht so wenige", sagt Gerald Tschrepitsch.

Als Vizepräsident und Gründungsmitglied der IGV Austria schwört Gerald Tschrepitsch auf die Benefits der Gruppe für sein Maklerbüro und seine Kunden: „Da gibt es unzählige Benefits, aber im Wesentlichen sind es die Rahmenverträge in den jeweiligen Massensparten. Es ist eine sehr große Arbeitserleichterung, wenn man nicht bei jeder Haushalt- oder Kfz-Versicherung den Markt im Detail neu analysieren muss, sondern auf richtig gut ausgestattete und so gut als möglich rechtssichere Konzepte zugreifen kann. Insbesondere ist es natürlich auch die Unterstützung im EDV-Bereich, bei der Risikoanalyse und durch Vergleichsprogramme. Wir vergleichen innerhalb der IGV unsere speziell ausverhandelten Rahmenverträge dann noch einmal und stimmen sie auf die Bedürfnisse der Kunden ab. Das ist eine riesige Arbeitsersparnis und die Kunden ▸

## Steckbrief

**Geburtsdatum:** 14.10.1973

**Familienstand:** verheiratet, eine Tochter

**Meine Kunden schätzen an mir:** meine Zuverlässigkeit

**Persönliche Stärken:** bin – wenn es nötig ist – sehr beharrlich

**Persönliche Schwächen:** ungeduldig

**Dieses Buch hat mich beeindruckt:** Axel Gloger: „Millionäre. Geschichten von denen, die es geschafft haben"

**Dieser Mensch fasziniert mich:** Steve Jobs

**Mein Lebensmotto:** Das Leben ist ein Bumerang – man bekommt immer wieder zurück, was man gibt.

**Meine Freizeit verbringe ich:** überwiegend mit meiner Familie und mit Sport

**Auf meinem Nachtkastl liegt:** ein Buch über Crowdfunding

**Das kann ich nicht leiden:** Heuchlerei

**Von Mag. Peter Kalab, Chefredakteur AssCompact**

Gerald Tschrepitsch ist von Hubschraubern begeistert

bekommen ein maximal ausgestattetes Versicherungskonzept zum Diskontpreis. Seit etwa zehn Jahren ist Gerald Tschrepitsch auch als Funktionär in der Wirtschaftskammer aktiv.

Und Gerald Tschrepitsch privat? „Ich bin verheiratet, habe eine Tochter und lebe in Klagenfurt. Meine Frau arbeitet als Prokuristin mit, leitet überwiegend den sehr arbeitsintensiven Innendienst und kümmert sich als Schnittstelle zwischen unseren Unternehmen und dem Steuerberater auch um die buchhalterischen Angelegenheiten."

Bevorzugtes Urlaubsziel ist Italien: „Grado ist mittlerweile wie eine zweite Heimat geworden. Aufgrund der geografischen Nähe und der kurzen Auszeiten, die wir uns nehmen können, steuern wir das sehr gerne an." In der Freizeit ist Gerald Tschrepitsch meist mit Familie sportlich aktiv: „Wir machen gerne ausgedehnte Wanderungen, insbesondere innerhalb von Kärnten, zum Beispiel auf die Klagenfurter Hütte oder in den Karawanken, auf die Eisenkappler Hütte."

Und gelegentlich geht der Kärntner in die Luft – mit dem Hubschrauber! „Wenn ich mir aussuchen müsste, ob ich Versicherungsmakler bleiben darf oder Hubschrauberpilot werden will, würde ich mir schwer tun. Ich habe auch einige Male selbst einen Hubschrauber gesteuert und hineingeschnuppert, den Pilotenschein habe ich aber nicht. Schauen wir, was die Zukunft bringt. Aber die Versicherungsmaklerei wird mich wahrscheinlich bis an mein berufliches Ende ausfüllen!" ■

### IRH Tschrepitsch Versicherungsmakler Gruppe

- Gründungsjahr: 1997, das älteste zugekaufte Unternehmen besteht seit 1979
- Standorte: 2
- Mitarbeiterzahl: 15
- Kundenzahl: 10.000

# 3 Fragen an Gerald Tschrepitsch

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

Mehr Kompetenz in der Maklerbetreuung. Diese hat die letzten drei Jahrzehnten massiv abgenommen. Der Maklerbetreuer ist mittlerweile zum verbalen Postträger mutiert, er darf selbst meistens überhaupt keine Entscheidungen mehr treffen. Von den Fachvorständen würde ich mir ein bisschen mehr Verständnis für den Vertrieb und dessen Erfordernisse wünschen. Als dritten Wunsch: einfach mehr Unterstützung im Bereich der Digitalisierung und der Anbindung an die Versicherungsgesellschaften – direkte und vor allem ganz einfach zu handhabende Schnittstellen.

**Wie sehen Sie die Zukunft des Versicherns – Stichwort Digitalisierung?**

Weiterhin in der persönlichen Beratung durch den Versicherungsmakler. Für weniger beratungsintensive Sparten sollte es rein aus wirtschaftlichen Gründen auch bei kleinen und mittelgroßen Versicherungsmaklern eine Schiene geben, wo sich der Kunde diese Versicherungsprodukte selbst von der Homepage holt – Stichwort Versicherungen für Elektrofahrräder, Reiseversicherungen, etc. Wenn man da eine Stunde Beratung investiert, liegt man kaufmännisch absolut im Minus – so viel Provision kann man daraus überhaupt nicht lukrieren. In Zukunft wird es vielleicht eine Mischung geben: Bei komplexen Versicherungskonzepten wie Gewerbe- oder Spezialversicherungen wird es aus meiner Sicht auch auf längere Zeit nicht möglich sein, diese digital abzuschließen.

**Sie versenden an Ihre Kunden einen Newsletter und ein Kundenmagazin, den VersicherungsKurier. Welche Überlegungen stecken dahinter?**

Zum einen die Informationspflicht, die uns von Gesetzesseite her auferlegt wird. Zum anderen wollen wir den Kunden zeitgemäß und dauerhaft über Entwicklungen am Markt informieren und ihm entsprechende Versicherungskonzepte anbieten. Aufgrund der hohen Kundenanzahl tun wir uns schwer, jeden Kunden persönlich in kurzen zeitlichen Abständen zu kontaktieren. Daher brauchen wir eine Kundenzeitung. ■