

Thomas Schwarzl neu im EFM-Vorstand

Im Jubiläumsjahr 2011 hatten die EFM Versicherungsmakler viel zu feiern: 20-jähriges Bestehen, großes Wachstum durch neue Versicherungsmakler und neue Büros, viele 10-Jahresjubiläen der Büros und ein neuer Vorstand neben Gründervorstand Josef Graf. Aus diesem Anlass baten wir Thomas Schwarzl, neues Vorstandsmitglied, zum Gespräch.



Interview mit **Thomas Schwarzl**,
neues Vorstandsmitglied der
EFM Versicherungsmakler AG

AssCompact: Herr Schwarzl, Gratulation zu Ihrer neuen Position. Sie sind ja bereits länger in der EFM tätig, richtig?

Thomas Schwarzl: Danke für die Gratulation. Es ist richtig, ich bin bereits seit elf Jahren in der EFM, wobei mein Einstieg sehr von Software- und IT Projekten geprägt war. Angefangen hat alles im Jahr 2001, als meine Softwarefirma von der EFM den Auftrag bekam ein Programm für den geplanten „All Inclusive Deckungskonzeptgenerator“ zu schreiben. Das Projekt zog sich über mehrere Jahre und resultierte 2006 in den Verkauf der Softwarerechte in die Tochterfirma „EFM IT Services GmbH“ der EFM Versicherungsmakler AG. Mein Hauptfokus in dieser Zeit war die Entwicklung von praxisnaher Software sowie der Aufbau einer einfachen und praktikablen IT Infrastruktur für die EFM Versicherungsmakler.

AC: War Ihre Arbeit nach der Eingliederung weiterhin im Software- und IT Bereich?

TS: Teilweise. Da ich neben meiner Arbeit für die EFM BWL studiert habe, konnte ich meine Kompetenzen auch bald in Management- und Führungskompetenzen unter Beweis stellen. So übernahm ich 2007 die Projektleitung für die Internationalisierung der EFM, beginnend mit dem deutschen Markt. Dieses Projekt erwies sich aber bald als zu früh für die EFM und wurde somit verschoben. Nach meiner Rückkehr habe ich dann die Leitung der IT Abteilung in der EFM Systemzentrale in Graz übernommen. Im selben Jahr wurde in der EFM eine Gebührenreform durchgeführt, die dem EFM-Versicherungsmakler im Verbund über 10% mehr Geld bringt, die aber auch einige Rationalisierungs- und Umstrukturierungsmaßnahmen erforderlich machte. Um diese umzusetzen, wurde ich 2008 als Projektverantwortlicher, Prokurist und Leiter der EFM Systemzentrale eingesetzt. Ende 2010 konnten diese Maßnahmen zur Zufriedenheit aller abgeschlossen werden. Jetzt übernehme ich als Vorstand das operative Management der EFM.

AC: Ein beachtlicher Lebenslauf. Was sind denn Ihre Verantwortungsbereiche als neues Vorstandsmitglied?

TS: Einerseits werde ich im Finanzmanagement den wirtschaftlichen Erfolg sowohl der EFM Versicherungsmakler sowie der EFM AG im Auge behalten. Andererseits Sorge ich dafür, dass die EFM gerade wegen der schlanken Strukturen das wettbewerbsfähige und modern ausgerichtete Unternehmen bleibt und wir im Bereich Forschung und Entwicklung weiterhin neue Standards in der Branche entwickeln und etablieren können wie es uns z.B. im Jahr 2010 mit der Risikoanalyse am iPad gelungen ist. Mir ist es ein Anliegen, dass wir als System weiterhin alles halten können, was wir versprechen. Wir bereiten seit einiger Zeit eine Expansionsstrategie vor, die in den nächsten Jahren richtig Früchte tragen wird. Ich sehe es jetzt als meine Aufgabe, dass wir die Systemzentrale und das bestehende Personal auf das Wachstum vorbereiten. Systemisch denken und handeln ist die Devise nach dem Motto „Non of us is as good as all of us“ (Anm.: Ray Kroc, Gründer Mc Donalds)

AC: Sie planen nach zehn Jahren also wieder einen Wachstumsschub. Was sind generell Ihre Ziele für die Zukunft?

TS: Wie erwähnt, konnten wir Ende 2010 die Rationalisierungs- und Umstrukturierungsmaßnahmen erfolgreich abschließen und sind jetzt bereit für die Expansion. Unser Ziel ist es das System auf die geplanten 300 Standorte in den nächsten Jahren vorzubereiten. Dabei soll das System im Sinne der Kunden und EFM Makler zukunftsorientiert, qualitativ hochwertig und schlank in den Strukturen bleiben. Ich persönlich stehe voll hinter der Vision von Josef Graf und werde mein Bestes geben, um unsere gemeinsamen Ziele zu erreichen.

AC: Wie stehen Sie generell zu Ihrem „neuen Kollegen“, Josef Graf?

TS: Wir kennen uns jetzt bereits sehr lange und die vergangenen elf Jahre haben uns mehr als oft bewiesen, dass wir uns optimal ergänzen. Wir haben unsere Schwerpunkte beide in anderen Bereichen. Josef Graf kümmert sich sehr stark um die Menschen im und um das System, also das Partnermanagement und den Versicherungsbereich, während ich verstärkt für Finanzen und für die Systemerhaltung und -entwicklung zuständig bin. Ich denke, dass uns gerade das zu einem dynamischen Vorstands-Duo macht.

AC: Vielen Dank für das Interview! ■