

EFM präsentiert sich in Wien

38

Versicherung

EFM präsentiert sich in Wien

Am 17. und 18. November findet in Wien die Franchisemesse statt. Große Firmen wie McDonald's, Accor Hotels oder die EFM Versicherungsmakler werden dort sein. Aus diesem Anlass bat AssCompact Josef Graf, Vorstand der EFM Versicherungsmakler, zum Interview, um über Franchising zu sprechen.



Interview mit Josef Graf, Vorstand der EFM Versicherungsmakler AG

AssCompact: Herr Graf, wie sieht die Franchisewirtschaft in Österreich aus?

Josef Graf: Aufstrebend. Viele verbinden den Begriff „Franchising“ sofort mit McDonald's. Heute gibt es jedoch bereits sehr viele weitere Unternehmen, die auf Franchising setzen. Wir haben zurzeit 420 aktive Systeme in Österreich, wovon 46% direkt aus Österreich kommen. Der Gesamtumsatz der Branche betrug im Jahr 2010 fast 8 Mrd. Euro. Bekannte Franchisesysteme sind neben McDonald's auch OBI, Raiffeisen Lagerhaus, EFM Versicherungsmakler, Mrs. Sporty oder Accor Hotels.

AC: Warum haben Sie sich entschlossen ein Franchisesystem aufzubauen anstatt einer losen Kooperation anzugehören?

JG: Lose Kooperationen sind in erster Linie Einkaufsgemeinschaften und in zweiter Linie emotionale Heimat. Franchising heißt alles gemeinsam zu haben: Philosophie, Auftritt, Markenbildung, Qualitätsstandards, Marktausrichtung, Personalausbildung, EDV, F&E-Budget, Know-how, Datenbank, Lieferantenkommunikation, Provisionskontrolle, Honorarsystem, Gewerbeckzept und Einkauf. Eine lose Kooperation ist uns zu wenig.

AC: Könnten Sie kurz erläutern, was Franchising allgemein ist und was die Vorteile sind?

JG: Gerne. Im Prinzip stellt ein Franchisegeber, das ist meist der Eigentümer einer Marke, einem Franchiseunternehmer das bisher gemeinsam entwickelte Geschäftskonzept zur Verfügung. OBI zum Beispiel vergibt Lizenzen an Baumarkthinhaber, welche unter Rücksichtnahme von bestimmten Richtlinien (z.B. einheitliche Qualitätsstandards) die Marke OBI vermarkten. Neben einer starken gemeinsamen Marke ist das Netzwerk ein weiterer Vorteil, da die Franchiseunternehmer ihr Wissen

dem gesamten System zur Verfügung stellen. Zusätzlich gibt es in jedem Franchisesystem eine Zentrale, die sich um bereits angeführte Belange kümmert.

AC: Hat sich Ihr System nach Ihren Vorstellungen entwickelt?

JG: Natürlich gab es Höhen und Tiefen, doch grundsätzlich bin ich sehr zufrieden. Die Versicherungsbranche ist klarer Weise etwas anders als die Baumarktbranche, dennoch sprechen die Zahlen für sich. Wir haben bereits über 70 EFM Versicherungsmakler mit 311 Beschäftigten an 60 Standorten, wo wir derzeit 71.000 Kunden mit einer JNP von 100 Mio. Euro betreuen. In Zukunft möchten wir die 300-Büro-Grenze knacken.

AC: Was erwartet uns bei der Franchisemesse am 17. und 18. November in Wien?

JG: Die Messe richtet sich an Menschen, die sich selbstständig machen wollen. Auf der Messe können sie interaktiv miterleben, wie Franchisesysteme funktionieren und was es bedeutet, ein Franchiseunternehmer von McDonald's oder EFM oder sogar ein Franchisegeber zu sein. Wir würden uns natürlich freuen, wenn wir auch viele Vertreter, Makler und Agenten aus der Versicherungsbranche dort begrüßen dürften.

AC: Herr Graf, vielen Dank für das Interview! ■

Die Meinung eines Franchiseunternehmers zum Thema:



Christian Profer, Versicherungsmakler aus Lienz: „Am Anfang war mir der Begriff Franchising etwas suspekt. Nachdem ich aber Josef Graf und die Vorteile des EFM Franchisesystems kennengelernt hatte, wurde ich innerhalb eines Jahres Partner der EFM. Die großen Vorteile sehe ich in den abgeleiteten Vorteilen

durch die starke Marke und die gemeinsame Systemzentrale, da ich organisatorische Sachen (EDV, Marketing, Produktentwicklungen etc.) ausgliedern kann. Alles in allem bekomme ich im Wesentlichen das, was ich als Versicherungsmakler brauche. Und ich weiß wovon ich spreche, denn ich bin seit 26 Jahren in der Branche. Nicht umsonst wurde die EFM 2010 zum ersten Franchisegeber-Award-Gewinner gekürt.“