

# ARISECUR: Wir wollen den bürokratischen Aufwand der Vermittler um 90% reduzieren

Die bisher im Eigentum der ARICON Holding stehende ARISECUR Versicherungs-Provider GmbH wurde mit Jahresende zu 100% an blau direkt, einem der führenden Versicherungs-Software-Unternehmen und Makler-Pools in Deutschland, sowie an den langjährigen Geschäftsführer Andreas Büttner verkauft. Blau direkt hält 85% der Anteile, Andreas Büttner 15%.



Interview mit ARICON-Gründer **Werner Barwig** und ARISECUR-Geschäftsführer **Andreas Büttner**

**AC:** Herr Barwig, was hat Sie dazu bewogen, eine gewinnbringende Tochtergesellschaft zu verkaufen?

**Werner Barwig:** Mit ARISECUR ist es der ARICON-Gruppe gelungen, die erste unabhängige Plattform für Versicherungsberater in Österreich aufzubauen und erfolgreich zu etablieren sowie in die Gewinnzone zu führen. Mit mehr als 900 Kooperationspartnern schreiben wir trotz schwieriger Rahmenbedingungen seit drei Jahren Gewinne. Das Geschäftsmodell der ARISECUR unterscheidet sich markant von Einkaufsgemeinschaften bzw. Franchise-Unternehmen. Für den Erfolg der ARISECUR war neben der ARICON-Gruppe in immer größerem Ausmaß die exzellente Software von blau direkt ausschlaggebend. Daher hat eigentlich nur ein „interner Eigentümerwechsel“ stattgefunden. Außerdem ist es lukrativer, ein gewinnbringendes Unternehmen zu verkaufen.

**AC:** Hat es auch die Überlegung gegeben, als Minderheitsgesellschafter an ARISECUR beteiligt zu bleiben?

**WB:** Im Zuge der Gespräche wurden mehrere Modelle diskutiert.

**AC:** Bedeutet dieser Schritt, dass sich ARICON wieder aus dem Versicherungsbereich zurückzieht?

**WB:** Die ARISECUR bleibt im Verbund der ARICON und deckt auch in Zukunft den Versicherungsbereich für die Gruppe ab. Darüber hinaus wird es mit blau direkt weitere gemeinsame Projekte geben.

**AC:** Herr Büttner, welche Ziele hat sich ARISECUR mittelfristig gesteckt?

**Andreas Büttner:** Wir sehen am Markt einen langfristigen Trend zu mehr Transparenz durch bessere Vergleichbarkeit. In der Folge kommt es zu einem Margendruck mit sinkenden Courtagen. Gleichzeitig nimmt der Regulierungsgrad durch europäische Initiativen einerseits und eine höhere Sensibilität des Verbrauchers andererseits zu. Was auf der einen Seite die Einkommenssituation des Vermittlers belastet, führt auf der anderen Seite zu steigenden Kosten.

*„Die ARISECUR bleibt im Verbund der ARICON und deckt auch in Zukunft den Versicherungsbereich für die Gruppe ab. Darüber hinaus wird es mit blau direkt weitere gemeinsame Projekte geben.“* **Werner Barwig**

Hier kommt die Vision von ARISECUR ins Spiel. Wir fixieren unsere langfristige Zielsetzung nicht an kurzfristigen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Umsatz, Vermittlerzahl oder Gewinn, wir orientieren uns hier an einem visionären Bild. Wir können den bürokratischen Aufwand eines Vermittlers in Österreich bereits heute um 35% reduzieren. Durch die Optimierung unserer Technik- & Backoffice-Leistungen wollen wir in fünf Jahren einen Reduktionsgrad von 90% erreichen. Das bedeutet, ein durchschnittlicher Vermittler, der heute einen Tag pro Woche Arbeitszeit durch uns spart, kann in fünf Jahren drei Tage netto pro Woche sparen. Statt ein bis zwei Tagen für den Kunden hat der Vermittler plötzlich volle fünf Tage für Akquise, Beratung und Verkauf.

**AC:** Wird es Änderungen in puncto Geschäftsmodell geben?

**AB:** In fünf Jahren ARISECUR hat es laufend Änderungen gegeben und wir garantieren unseren Partnern, unser Geschäftsmodell auch weiterhin zu entwickeln und mit der technologischen und gesellschaftlichen Entwicklung Schritt zu halten. Dies betrifft ausdrücklich auch unser Geschäftsmodell. Wenn Ihre Frage darauf abzielt, ob unsere Partner sich auf völlig andere Spielregeln einstellen müssen, verneine ich. Es wird weder Überraschungen in der Kostenstruktur ge-

ben, noch ändert sich unser Respekt vor der unternehmerischen Freiheit unserer Partner.

**AC:** *Wie wird sich die Zusammenarbeit von ARISECUR mit der ARICON-Gruppe künftig gestalten?*

*„Was liegt näher, als die stärksten Kompetenzen von ARICON und blau direkt zu vereinen?“* **Andreas Büttner**

**AB:** Sprechen wir es offen an: Viele fragen sich, warum die ARICON Holding eine Abwicklungsplattform für Versicherungsmakler gründet, diese in einem schwierigen Umfeld zum Marktführer macht und ausgerechnet dann, wenn das Unternehmen anfängt, zunehmend Gewinne abzuwerfen, dieses verkauft. Viele Aktionen und Entscheidungen von ARICON werden oft in der ersten Phase von lustigen Gerüchten begleitet. Eines vorweg: ARISECUR wird ein sehr gutes positives Ergebnis für 2012 präsentieren und wie mir Werner Barwig erzählt, werden auch seine Unternehmen nach vorläufigen Zahlen einen Bilanzgewinn von über 1,5 Mio Euro ausweisen. Um es auf den Punkt zu bringen: Den Haupteigentümer der ARICON Holding, Werner Barwig, und von blau direkt, Oliver Pradetto, verbindet eine jahrelange Freundschaft und was wichtiger ist: Beide haben nahezu exakt

gleiche Vorstellungen darüber, wie sich künftig die Märkte entwickeln und wie man das am besten angeht. Bei solchen Voraussetzungen kann man sehr offen miteinander reden. Es ist doch so: Die ARICON Gruppe ist mit ihrer 100%igen Tochter ARICONSULT gewissermaßen der Weltmeister, wenn es um die Wertpapierabwicklung geht. Kein anderes Unternehmen kann der ARICONSULT hier in Sachen Service und Leistung das Wasser reichen.

Das Versicherungsgeschäft hingegen war und ist für ARICON sehr bedeutend, aber trotzdem nur ein Nebenkriegsschauplatz. Andererseits gibt es kaum ein Unternehmen in Europa, das so einen enorm hohen Servicestandard für Makler im Versicherungsbereich hat, wie blau direkt. Was liegt also näher, als die stärksten Kompetenzen von beiden Unternehmen zu vereinen?

Mit der Übernahme der ARISECUR durch blau direkt wird der Weg frei für gewaltige Investitionen in den Versicherungsservice: Finanziell, aber vor allem vom Know-how und den personellen und Management-Ressourcen. Profiteure sind hierbei vor allem die angeschlossenen Partner, weil deren Service sich mittelfristig deutlich verbessern wird. Das Credo, das zu dieser Entscheidung geführt hat, lässt sich in einem Satz zusammenfassen: Nichts rechnet sich besser, als ein zufriedener Kunde.

**AC:** *Wir danken für das Gespräch!* ■