

„Unsere Strategie ist langfristig ausgelegt“

„Wir wollen den Weg, den wir derzeit bezüglich Qualität und Wachstum beschreiten, beibehalten“, sagt Ingo Linn. In unserem Interview benennt der Vorstandsvorsitzende der Euro-Finanz-Service AG (EFS-AG) die vertrieblichen Schwerpunkte und äußert sich zur Marktpositionierung seines Unternehmens.

Herr Linn, als Vorstandsvorsitzender der EFS-AG in Deutschland haben Sie diese Position vor fünf Jahren auch in Österreich übernommen. Wie haben sich die Herausforderungen für Ihr Unternehmen in diesen Märkten seither verändert?

INGO LINN: Wesentliche Veränderungen, wenn man mal die Finanzkrise ausklammert, die sich als Herausforderung dargestellt hätten, gab es nicht. In unseren Überlegungen herrscht Einstimmigkeit, dass wir uns auf konservative und reglementierte Produkte konzentrieren. Unsere Strategie ist nicht kurzfristig, sondern langfristig ausgelegt. Das, was im Markt erforderlich und sinnvoll ist, bieten wir unseren Vertriebspartnern und Kunden, das heißt, wir laufen nicht jeder Modeerscheinung hinterher. Gerade in den letzten Jahren hat sich das ausgezahlt. Trotz schwieriger Zeiten haben wir zweistellige Steigerungszahlen beim Prämienvolumen erzielt. Wichtig ist für uns, Vertriebsentscheidungen nicht am grünen Tisch, sondern mit unseren Direktoren – der wichtigsten Führungsebene unseres Vertriebes – gemeinsam zu treffen. Darum haben wir uns in einem schwierigen Marktumfeld außerordentlich gut geschlagen.

Welche vertrieblichen Ziele haben Sie sich für die nächsten Jahre gesteckt?

I. L.: Wir wollen den Weg, den wir derzeit beschreiten, bezüglich Quali-



INGO LINN, Vorstandsvorsitzender Euro-Finanz-Service AG (EFS-AG)

tät und Wachstum, beibehalten. Drei Schwerpunkte, die unsere besondere Aufmerksamkeit haben, sind: Erstens die Kundenbindung, also eine erstklassige Beratung mit allumfassendem Kundenservice. Zweitens werden wir die Vertriebspartneraus- und -weiterbildung sowie die professionelle Qualifikation konsequent weiter ausweiten. Der Aufbau einer langfristig sicheren Existenz für unsere Vertriebspartner ist uns wichtig. Drittens wollen wir interessante Märkte, in denen wir bisher nicht sind, aktiv bearbeiten und bestehende Märkte ausbauen.

Wo sehen Sie heute die Marktposition der EFS-AG im Kreis Ihrer Mitbewerber? Was zeichnet Ihr Haus aus?

I. L.: Die Euro-Finanz-Service AG hat sich als feste Marktgröße etabliert. Aufgrund unserer Kontinuität konnten wir alle Anforderungen meistern. Uns zeichnet der enge Austausch zwischen unseren Führungskräften und den Verantwortlichen aus. Wir wirken gemeinsam, sind verlässlich, gradlinig und somit klar einschätzbar. Natürlich wird dies unterstützt durch unseren Karriereplan und eine professionelle, vertriebsorientierte Verwaltung sowie letztendlich auch durch ein bemerkenswertes Engagement von Persönlichkeiten, die sich der EFS-AG verbunden fühlen. Unsere Vertriebspartner sehen das Unternehmen ein Stück weit als das ihrige an.

Eine persönliche Frage zum Schluss: Ihr damaliger Mentor war Senator Otto Wittschier, der 2008 leider verstorben ist. Inwiefern hat Sie die Zusammenarbeit mit dem Unternehmer und Visionär geprägt und beeinflusst sie Ihre Arbeit womöglich heute noch?

I. L.: Otto Wittschier war außergewöhnlich, als Mensch, als Unternehmensführer und als Vertriebler. Er hat uns alle, die mit ihm arbeiten durften, tief geprägt und die Selbstständigkeit, das eigenständige Handeln gefördert. Folglich ist Otto Wittschier in vielem weiter präsent. Aber: Die Entscheidungen von heute müssen die Personen treffen, die jetzt Verantwortung tragen.