

25 Jahre WIFO GmbH - Mit Tradition und Werteorientierung zum Erfolg

Die im Jahre 1987 vom bis heute alleinigen Geschäftsführer Karl Burkart gegründete WIFO GmbH blickt zurück auf fünfundzwanzig von Wachstum und Erfolg geprägte Jahre. 60 Angestellte wickeln inzwischen die Versicherungsgeschäfte der rund 3.000 angeschlossenen Verbundpartner ab. WIFO zählt heute zu den zehn größten deutschen Maklerpools ...

10. Juli 2012 - Die im Jahre 1987 vom bis heute alleinigen Geschäftsführer Karl Burkart gegründete WIFO GmbH blickt zurück auf fünfundzwanzig von Wachstum und Erfolg geprägte Jahre. 60 Angestellte wickeln inzwischen die Versicherungsgeschäfte der rund 3.000 angeschlossenen Verbundpartner ab. WIFO zählt heute zu den zehn größten deutschen Maklerpools und bietet verschiedenste Alleinstellungsmerkmale, beispielsweise den Angebotsservice in der komplexen Sparte „Sach-Gewerbe“.

WIFO handelt stets im Interesse von Verbundpartner und Kunde und ist ausschließlich dem Ideal des freien Maklers verpflichtet. Hierfür gibt WIFO das Maklerehrenwort. Den Verbundpartnern wird somit eine objektive und an die aktuellen Marktentwicklungen angepasste Beratung und Angebotserstellung geboten.

„Seit der Gründung der WIFO GmbH hat sich auf dem Finanz- und Versicherungsmarkt und in unserem Unternehmen vieles verändert und weiterentwickelt. Bis heute unverändert ist jedoch unsere Begeisterung, die wir bei der Arbeit mit unseren Verbundpartnern leben und die uns auch entgegengebracht wird. Als traditionsbewusstes und werteorientiertes Familienunternehmen ist uns eine jederzeit menschliche, kollegiale und stets faire Zusammenarbeit auf Augenhöhe sehr wichtig. Das zeichnet WIFO ganz besonders aus“, so Geschäftsführer Karl Burkart über die anhaltende Erfolgsgeschichte.

Der Weg vom Familienunternehmen zum mittelständischen Full-Service-Dienstleister

Der Unternehmensgründer Karl Burkart sammelte bereits vor der Gründung der WIFO GmbH wichtige und grundlegende Erfahrungen in der Versicherungsbranche. In verschiedenen Positionen, unter anderem in der Tätigkeit als Filialdirektor im Außendienst sowie in der Stabsfunktion als Assistent des Vertriebsvorstandes, hat er alle relevanten internen Prozesse und Abläufe sämtlicher Vertriebsaufgaben von der Pike auf gelernt. Dieser ganzheitliche Blickwinkel war es, der der späteren WIFO-Gründung das Fundament gab und somit von Beginn an für Erfolg sorgte.

So entwickelte sich aus dem anfänglichen Maklerbüro sehr schnell ein Pool mit dem ganz speziellen Merkmal: die Konzentration auf das Sachgeschäft. Die langjährige Tätigkeit von Karl Burkart bei Versicherern mit einer sehr stark ausgeprägten Sach-Produktwelt, sorgte dafür, dass bereits in den Anfangsjahren eine Kompetenzführerschaft im Pool- Bereich und ein schlagkräftiges Experten-Backoffice aufgebaut wurden. Dieses Erfolgsmodell wurde über die Jahre auf die Sparten Lebens- und Krankenversicherung ausgeweitet.

Es gab in der bisherigen Firmengeschichte viele Meilensteine; beispielsweise der Kauf der Financial Experts Group AG, die Einführung eines von einem spezialisierten Systemhaus in enger Zusammenarbeit mit WIFO entwickelten CRM-Systems auf Microsoft-Basis zur bestmöglichen Verwaltung und Betreuung der Verbundpartner sowie die enge Kooperation mit zahlreichen Branchengrößen, darunter die von Karl Burkart mit begründete ASKUMA AG. WIFO bietet folglich alle Komponenten, die für das „papierlose Büro“ nötig sind.

Gründe für den nachhaltigen Erfolg

„Das Herzstück unseres Leistungsversprechens bilden die WIFO Expertenteams für die Sparten Lebens-, Kranken- und gewerbliche Sachversicherungen. Hier wird dem Vermittler durch die individuelle Angebotserstellung inklusive Risikozuschlagsermittlung auf Spitzenniveau eine unterschriftsreife Versicherungslösung erstellt. Dies bedeutet für die angeschlossenen Makler eine erhebliche Verbesserung der Haftungssituation, da die Angebote von Spezialisten und langjährigen Branchenkennern erstellt werden. Insbesondere im komplizierten, gewerblichen Sach-Bereich ist dieser Service ein echtes Alleinstellungsmerkmal – und somit ein wichtiger Faktor für nachhaltigen Erfolg.

Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor ist es, die Bedürfnisse der Verbundpartner zu kennen und anzuhören. Im Rahmen der in 2011 durchgeführten Kundenzufriedenheitsanalyse konnten wir neben viel Lob, auch wichtige Erkenntnisse über die Anforderungen unserer Verbundpartner ernten “ so Vertriebsleiter Sven Burkart.

Gewappnet für neue Herausforderungen

Die Finanzbranche befindet sich seit vielen Jahren im Wandel, zuletzt insbesondere beeinflusst durch die Finanzkrise und die anhaltenden Unsicherheiten u. a. auf dem europäischen Geldmarkt. Aufgrund der daraus resultierenden, zunehmenden Nachfrage der Kunden und Vermittler nach vom Finanzmarkt unabhängigen und sachwertorientierten Produkten, hat WIFO als sinnvolle Ergänzung zum Kerngeschäft Versicherungen ausgewählte Beteiligungen in das Angebot mit aufgenommen. Durch die strategische Allianz mit der S & K Finance AG, eröffnet WIFO den angeschlossenen Vermittlern somit eine ausgezeichnete Grundlage für die Vermittlung dieser immer stärker nachgefragten Produkte.

„Unsere Zukunftssicherheit resultiert nicht aus dem Zufall: Sie ist das Ergebnis harter Arbeit, einer gesunden Portion Wandlungsfähigkeit und auch einer gewissen Veränderungsbereitschaft verbunden mit dem stetigen Festhalten an den eigenen Werten und der Unternehmensidentität“, analysiert Torsten Burkart, Verantwortlicher für die Bereiche Kooperationen und Vertrieb, die Erfolgsfaktoren.

Weitere Informationen:

Stefan Kretzschmar
- Leiter Marketing & Sales Support -
Telefon: 07242 / 930 - 325
E-Mail: s.kretzschmar@wifo.com

WIFO Wirtschafts- & Fondsanlagenberatung
und Versicherungsmakler GmbH
Gewerbering 15
76287 Rheinstetten
Webseite: www.wifo.com

