

## VEMA eG: Der etwas andere Maklerdienstleister - positiv anders!



VEMA-Hauptsitz

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

**Die VEMA eG, Deutschlands größte Maklergenossenschaft, hebt sich durch ihre einzigartige Struktur und Philosophie deutlich von anderen Dienstleistern ab. Als Genossenschaft schafft sie erhebliche Mehrwerte für ihre Mitglieder und stellt diese in den Mittelpunkt.**

Dienstleister für Versicherungsmakler gibt es viele - noch... Die VEMA als Genossenschaft stellt in dieser Gruppe eine Besonderheit dar. Doch was bedeutet eigentlich „Genossenschaft“? Einfach ausgedrückt ist eine Genossenschaft der Zusammenschluss mehrerer Gleichgesinnter, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen. Es gibt also eine Satzung, die diese Ziele definiert, und das Erreichen dieser Ziele ist das oberste Ziel des Unternehmens. Die meisten anderen Marktteilnehmer sind „normale“ Unternehmen, die irgendjemandem gehören - immer häufiger Finanzinvestoren aus dem In- und Ausland - und die ihre eigene Rendite optimieren wollen. Das ist nichts Verwerfliches, sondern ein grundsätzliches betriebswirtschaftliches Ziel.

Die Gewinnerzielungsabsicht steht bei der Genossenschaft nicht im Vordergrund. Natürlich muss sie in der Lage bleiben, alle anfallenden Kosten zu tragen, und ein gewisses Maß an Rücklagen schafft zusätzliche Planungssicherheit. Aber kein Investor kann Druck ausüben, weil ihm die Rendite nicht ausreicht. Eigentümer der Genossenschaft sind die Makler selbst, die individuell und nutzungsabhängig am Umsatz der VEMA beteiligt werden - 2024 werden 12 Millionen Euro an die Genossen ausgeschüttet. Der Hauptzweck der Genossenschaft ist die Erfüllung ihrer satzungsgemäßen Aufgaben. Der Inhalt der Satzung der VEMA lässt sich in diesem Satz zusammenfassen: Für die angeschlossenen Maklerunternehmen soll ein Mehrwert geschaffen werden. Ein Blick in die Bilanz der Genossenschaft zeigt, dass es auch möglich ist, ein finanziell kerngesundes Unternehmen zu führen.

„Vielen ist gar nicht bewusst, wie positiv anders wir sind“, erklärt Dr. Johannes Neder, Vorstand der VEMA eG.

Bei der Schaffung dieser Mehrwerte beschränkt sich die VEMA nicht auf einzelne Bereiche, sondern hat den gesamten Arbeitsalltag eines Maklerunternehmens im Blick. Das fällt ihr vielleicht etwas leichter als anderen Dienstleistern, weil Aufsichtsrat und Vorstand aus Personen bestehen, die selbst Chefs gut funktionierender Maklerunternehmen sind. Man kennt die Aufgaben und Herausforderungen, denen man sich Tag für Tag stellen muss. So kann man mit dem konkreten Blick des Praktikers optimieren, statt nur auf theoretischer Basis zu agieren.

Seit ihrer Gründung optimiert die VEMA Produkte und Prozesse. Ziel war es immer, den Laienstatus des Kunden zu berücksichtigen und Stolpersteine im Schadenfall auszuräumen. Versicherungsschutz soll tatsächlich das positive Erlebnis sein, das beim Abschluss versprochen wird. Mit 144 Deckungskonzepten und weiteren 200 Sondervereinbarungen sollte für nahezu jedes Kundenbedürfnis eine Lösung zur Verfügung stehen, die deutlich über dem Marktstandard liegt. Auch die technische Optimierung der Abwicklung ist seit jeher ein wichtiges Thema für die Genossenschaft. Aktuell entwickelt sich VEMAoffice als jüngstes Kind der Digitalisierungsbemühungen zu einer „Bestandsmaschine“, die als Schnittstelle zwischen Versichererportalen und Maklerbetrieb konzipiert ist. Hierüber werden Dienstleistungen kombiniert und Prozesse automatisiert. Dass die VEMA auch die technische Seite bestens beherrscht, zeigt die jüngste Auszeichnung mit dem BiPRO-Award.

Und auch die Weiterbildung ist eine der großen Säulen im Angebot der Genossenschaft. Die erst kürzlich ausgezeichnete Akademie der VEMA setzt auf ein zweigleisiges Angebot: online und vor Ort. Dabei wird nicht nur auf die Erfüllung der Pflichtstunden geachtet, sondern auch die Wissensbasis gelegt, um neue Bereiche zu erschließen oder die Nachfolge im Betrieb vorzubereiten. Die seit Jahren hervorragenden Bewertungen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer sprechen für sich. Doch dies ist nur ein kleiner Ausschnitt aus den Lösungen der VEMA. Wer sich einen Eindruck von dem enormen Gesamtangebot verschaffen möchte, kann dies selbstverständlich im Rahmen einer Präsentation tun.

Vor kurzem veröffentlichte eines der großen Branchenmagazine eine Studie, nach der ein Drittel aller Versicherungsmakler Gebühren für die Dienstleistungen von Pools und Co. zahlen müssen. Auch hier geht die VEMA einen anderen Weg. Die Genossenschaft finanziert sich aus Overhead-Zahlungen der Versicherer auf das VEMA-vermittelte Geschäft der angeschlossenen Makler. Auch für die Aufnahme muss ein Makler nichts bezahlen. Möchte er einen Genossenschaftsanteil zeichnen, fallen natürlich Kosten an - aber niemand ist dazu verpflichtet. Zu den Vorteilen, die sich aus der Mitgliedschaft ergeben, zählen unter anderem die Teilnahme an der Umsatzbeteiligung und eine Tantieme von 7,5 Prozent p. a. auf die Einlage.

Was derzeit bei Versicherern oft kritisiert wird, will die VEMA vermeiden. Die Erreichbarkeit, um helfen zu können, hat eine sehr hohe Priorität. Generell möchte man es gar nicht erst zu personellen Engpässen kommen lassen. Der Sitz der Maklergenossenschaft ist ein kleiner Ort mit kaum mehr als 80 Einwohnern, 6 km von Bayreuth entfernt - also sicher kein Finanzzentrum der bekannten Metropolen. Dennoch schafft es das Unternehmen, ein so attraktiver Arbeitgeber zu sein, dass auch Mitarbeiter, die weiter entfernt wohnen, gerne Teil des Teams werden. Natürlich wird auch in hohem Maße in die Ausbildung investiert - auch über den aktuellen Bedarf hinaus. Denn eines zeigt die Erfahrung: Arbeit findet einen. Und auch hier ist die Unternehmensform der Genossenschaft von Vorteil. Die Erträge fließen direkt in die Personalreserve. „Positiv anders.“ Das Zitat von VEMA-Vorstand Dr. Johannes Neder bringt es auf den Punkt. Als Genossenschaft hat die VEMA sowohl die Verpflichtung als auch die Freiheit, anders zu sein als die meisten anderen Teilnehmer am Markt der Maklerdienstleister. Davon profitieren am Ende Makler, Kunden und Mitarbeiter. Genossenschaft macht stark!

Wer die größte Maklergenossenschaft des Landes kennenlernen und erfahren möchte, was sie für ihn tun kann, ist herzlich eingeladen: <https://komm-zur.vema-eg.de>

#### **Pressekontakt:**

Eva Malcher  
Telefon: 0921-990936-613  
Fax: 0921-990936-609  
E-Mail: [eva.malcher@vema-eg.de](mailto:eva.malcher@vema-eg.de)

## **Unternehmen**

VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG  
Unterkonnorsreuth 31  
95500 Heinersreuth

Internet: [www.vema-eg.de](http://www.vema-eg.de)

## **Über VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG**

Die VEMA steht inzwischen knapp 4.600 mittelständischen Partnerbetrieb mit rund 32.000 Personen als zentrale Anlaufstelle zur Erleichterung der täglichen Arbeit zur Verfügung. Die Maklergenossenschaft zählt inzwischen zum Kreis der führenden Maklerdienstleister. Getreu dem Firmenmotto „Von Maklern – für Makler!“ schafft man mit einem ganzheitlichen Ansatz Mehrwerte für die angeschlossenen Maklerkollegen von der technischen Abwicklung, durchdachten Deckungskonzepten, bis hin zur Unternehmensoptimierung und Weiterbildung.