

Eine Mure war Christian Altenhubers erste große Bewährungsprobe

Den Sonntag, 2. Juni 2013, werden die Bewohner der Pongauer Gemeinde Hüttau nicht so schnell vergessen. Kurz nach 8 Uhr löst sich rund 500 Meter oberhalb des Talbodens eine Mure. Tausende Kubikmeter Schlamm wälzen sich durchs Ortszentrum und ziehen eine Spur der Verwüstung. Die Bilanz: Zerstörte Häuser, verschlammte Wohnungen und Keller, verbeulte Autos. Und mittendrin in Gummistiefeln: Versicherungsmakler Christian Altenhuber.

Makler im Gespräch

Tische, Sessel, Polstermöbel, Matratzen, Lattenroste – meterhoch türmte sich, was nach den Aufräumarbeiten im Hotel Hubertushof von der Einrichtung übrig blieb. Für Christian Altenhuber war der Großschaden die erste große Bewährungsprobe: „Es war eine spannende Herausforderung, aber auch eine berührende Erfahrung, denn manche Menschen haben ihr ganzes Hab und Gut verloren“, sagt der Versicherungsmakler aus Schwarzach im Pongau, der sich ein knappes Jahr vor der Katastrophe selbstständig gemacht hatte. Sein Fazit: „Wenn man einen Großschaden perfekt abwickelt und den Kunden auch bei den Sanierungen unterstützt, kann man sich beweisen.“

So brachten die Mure und ihre verheerenden Folgen dem frisch gebackenen Versicherungsmakler nicht nur viel Arbeit, sondern auch einen guten Ruf als Schadenregulierer und neue Empfehlungskunden ein.

Doch beginnen wir von vorne: Christian Altenhuber hatte eine Ausbildung in der Gastronomie hinter sich, als er vom Versicherungsvertreter der elterlichen Frühstückspension das Angebot erhielt, bei der Grazer Wechselseitigen anzuhauern. „Es war dann eine tolle Zeit in einem großartigen Team. Ich hatte auch gleich gute Verkaufserfolge und habe

verschiedene Ausbildungen absolviert“, erinnert sich der Pongauer.

Nach drei Jahren wird ihm jedoch mehr und mehr bewusst, dass es für manche Risiken spezielle Lösungen braucht: „Als es um eine Schifahrer-Unfallversicherung ging, habe ich mich an einen Vorarlberger Makler gewandt. Das hat mir dort so getaugt, dass er gesagt hat, ich solle bei ihm anfangen, er brauche jemanden in Salzburg.“ Weil sich das Unternehmen aber nach und nach in Richtung Finanzierung und Vorsorge entwickelt, greift Christian Altenhuber bei einem Angebot der Erste Bank Versicherungsmaklergesellschaft zu und wird Kommerzkundenbetreuer. „Ich habe dort extrem viel gelernt und geschaut, dass ich mit den guten Leuten österreichweit zusammenarbeite.“

Es folgt ein Engagement bei GrECO, wo Christian Altenhuber für die Versicherung von Hotel- und Gastronomiebetrieben verantwortlich ist. Für den Schritt in die Selbstständigkeit braucht's schließlich den Anstoß von Freunden und Bekannten: „Sie haben gesagt: Warum machst du dich nicht selbstständig? Wenn einer das kann, dann du! Also habe ich daheim im Kellerbüro angefangen, mir das nötige Equipment zugelegt, alles aufgebaut und geschaut, wie viele Kunden ich wirklich aus meinen Kontakten der letzten fast 20 Jahre bekomme. Und siehe da, es sind sofort einige gekommen, die unbedingt mit mir weiterarbeiten wollten, und einige neue Kunden noch dazu!“

Nach einem halben Jahr richtet Christian Altenhuber ein Büro im ehemaligen



Gemeindeamt ein und stellt eine geringfügig beschäftigte Mitarbeiterin ein. „Mittlerweile haben wir zwei Halbtags- und eine Teilzeitarbeiterin. So sind wir von Montag bis Freitag ständig besetzt. Ich bin einer, der auch am Wochenende das Handy nicht ausschaltet. Das wissen die Leute zu schätzen. Es ruft eh niemand um 8 Uhr abends wegen irgendeinem Blödsinn an, aber wenn etwas Gravierendes ist, wissen sie, ich komme sofort!“

Was braucht es aus seiner Sicht, um heute als Berater erfolgreich zu sein? „Eine gute Grundausbildung, laufende Aus- und Weiterbildung, ein gutes Netzwerk, Fair Play mit Kunden und Versicherungen sowie ein gutes Risk-Management“

Steckbrief

Geburtsdatum: 02.07.1976

Familienstand:
Lebensgemeinschaft – 2 Kinder

Meine Kunden schätzen an mir:
Zuverlässigkeit, schnelle und kompetente Schadenabwicklung

Persönliche Stärken: sorgfältig, zielstrebig, soziale Kompetenz – ich liebe den Umgang mit Menschen

Persönliche Schwächen: Hang zum Perfektionismus

Dieses Buch hat mich beeindruckt:
„Die Stille zum Erfolg“ von Felix Gottwald

Dieser Mensch fasziniert mich:
Dietrich Mateschitz

Mein Lebensmotto: Es ist besser, zu genießen und zu bereuen, als zu bereuen, nie genossen zu haben.

Meine Freizeit verbringe ich:
mit Reisen; oft Wochenendausflüge, mit Familie und Freunden etwas unternehmen

Auf meinem Nachtkastl liegt:
Ladekabel für iPhone, Süßigkeiten, eine Flasche Wasser

Als Kind wollte ich werden: Polizist

Das kann ich nicht leiden:
Unehrllichkeit, Verlogenheit

agement“, sagt Christian Altenhuber. Er betreut heute vorwiegend Gewerbekunden, vor allem Hotellerie und Gastronomie im Bundesland Salzburg.

Seine Zielgruppe kennt er von Kindesbeinen an: „In unserer vom Tourismus geprägten Region ist es naheliegend, dass man viele Kontakte aus der Gastronomie bekommt. Außerdem habe ich selbst eine Lehre als Koch abgeschlossen, und meine Mutter hatte jahrelang eine Frühstückspension, die ich in den letzten Jahren generalsaniert und zu den Appartements umgestaltet habe (www.appartements-auszeit.at).“

Von seinem Backoffice hat er volle Unterstützung: „Ich habe zum Glück Mitarbeiterinnen mit Hausverstand und guter Ausbildung. Birgit Rasser ist Mädchen für alles – für Buchhaltung, Schaden und Vertrag. Sonja Ronacher ist hauptverantwortlich für Schaden, sie ist gelernte Tourismusfachfrau und hat jetzt fast alle Versicherungsausbildungen – nächstes Jahr folgt die Maklerausbildung. Marion Stütz war vorher bei einer Bank, ist demnächst mit dem Maklerkurs fertig und zuständig für den Vertragsbereich.“

Den Schritt in die Selbstständigkeit hat der Pongauer, der Mitglied im ÖVM und in der Maklerkooperation CBN ist, noch nicht bereut. Was schätzt er an seinem Beruf?

„Die freie Zeiteinteilung, dass ich mit netten Menschen zu tun habe und dass täglich etwas Neues kommt. Die Arbeit muss Spaß machen!“

Als begnadeter Netzwerker hält Christian Altenhuber nichts von Networking Seminaren und Workshops: „Entweder man hat es oder hat es nicht. Ich versuche, natürlich und ehrlich zu sein – und gekünstelt. Ich möchte authentisch sein. Und ich denke, das bin ich auch!“

Christian Altenhuber hat kein Problem damit, für Zusatzleistungen Honorar zu verlangen: „Wir tun das teilweise, wenn



Von Mag. Peter Kalab, redaktionelle Leitung AssCompact



wir Verträge in Betreuung haben und nichts daran verdienen. Auch Schadensabwicklungshonorare gibt es bei uns. Eine Großschadenabwicklung hat meiner Meinung nach in der Provision keinen Platz, denn wenn man es gescheit macht, muss man ein Honorar verlangen. Das zahlen die Kunden auch ohne Probleme“, ist der Pongauer Makler überzeugt.

Sein Erfolgsrezept stammt von John F. Kennedy: „Einen Vorsprung im Leben hat, wer da anpackt, wo die anderen erst einmal reden“. Altenhubers Nachsatz: „Die Kunst ist es, die richtigen Kunden zu bekommen und mit ihnen eine vertrauensvolle professionelle Zusammenarbeit zu haben.“

Am Wochenende ist Christian Altenhuber oft mit Gästen seines Appartments Ski fahren oder wandern. Ausspannen kann der zweifache Vater bei Kurzurlauben, z.B. auf einem Boot in Kroatien oder in der Südsteiermark! Zu seinen Hobbys zählen Tauchen, Golf, Skifahren, Langlaufen, Tourengehen, Yoga und Kochen – kulinarische Entdeckungsreisen zu Kollegen inklusive. Einmal im Jahr ist der Pongauer als „Mädchen für alles“ mit dem Skinationalteam im Weltcupzirkus unterwegs. „Das hat sich mit Michael Walchhofer, einem Freund von mir, ergeben.“ Dass er auch dessen Hotel versichert hat, versteht sich von selbst! ■

Maklerbüro
CA Versicherungsmakler

- Gründungsjahr: August 2012
- Standort: Schwarzach i.P.
- Mitarbeiterzahl: 3
- Nettogesamtbestand: ca. 1,4 Mio. Euro
- Kundenzahl: ca. 250

Drei Fragen an Christian Altenhuber

Wenn Sie Bilanz über die Ihre Selbstständigkeit ziehen: Was ist auf der Plusseite, was auf der Minusseite zu verbuchen?

Die Plus-Seiten: Man ist immer mehr oder weniger sein eigener Chef, hat eine freie Zeiteinteilung, kann selber Entscheidungen treffen. Das Minus: Es wird immer schwieriger in unserer Branche. Vor allem die Zusammenarbeit mit den Versicherungsgesellschaften – es wird viel zentralisiert und es gibt fast keine Fachkräfte mehr, die etwas entscheiden können und auch fachlich top sind. Die alten Füchse, die richtig Ahnung haben und sich etwas entscheiden trauen, werden immer weniger. Und man muss schauen, sein Netzwerk bei den Versicherern aufrecht zu erhalten. Ich bin oft in Wien, um meine Kontakte dort zu pflegen.

Was sind die Vorteile von kleinen Einheiten in der Vermittlerbranche?

Man ist schneller, flexibler und näher am Kunden, es ist persönlicher. Ich habe im Lauf meiner beruflichen Karriere immer auf persönliche und schnelle, kompetente Betreuung geachtet.

Es gibt schon Kollegen, die am Freitagabend das Handy ausschalten. Wenn ich im Urlaub bin oder wenn es einen Krankenstand gäbe, sind wir komplett abgesichert und haben einen Notfallplan.

Was würden Sie sich von den Versicherern wünschen, wenn Sie drei Wünsche frei hätten?

Mehr Kompetenz der Maklerbetreuer und Fachabteilungen, fachliche Ausbildung der Maklerbetreuer und mehr Betreuung vor Ort. Ich würde mir wünschen, dass sich auch die Maklerbetreuer fachlich auskennen – sie kennen teilweise ja nicht einmal ihre eigenen Produkte. Das Problem ist, dass die meisten Versicherer keine Mitarbeiter mehr haben, die entscheiden können. Damit haben sie aber ein Problem, weil sie so ihre Produkte nicht mehr auf Schiene bringen.

Es geht eigentlich nur noch um das Verkaufen und nicht mehr um die Qualität. Man merkt teilweise auch, dass es einem Maklerbetreuer egal ist, ob die Deckung passt oder nicht – Hauptsache ein Produkt ist verkauft. ■