

Versicherungsmakler Wolfgang Dallinger: „Der Tag hat leider nur 24 Stunden!“

Ärmel aufkrempeln und zupacken! Dieser Charakterzug ist bei Wolfgang Dallinger wohl genetisch bedingt. Der Landwirtssohn aus Mettmach hat ein einfach klingendes Erfolgsrezept: Mit offenen Augen und Ohren durch die Welt zu gehen. „Es ist so viel Geschäft da, du musst es nur machen. Der Tag hat leider nur 24 Stunden“, sagt der Versicherungstreuhand, der durch Zufall in die Branche geriet und heute in Arolzmünster nahe Ried im Innkreis ein erfolgreiches Maklerbüro führt – mit einem großen Netzwerk und innovativem Marketing.

Schon als Kind wollte Wolfgang Dallinger Landwirt werden wie der Vater. Doch ein Auslandspraktikum nahe Hamburg, das er im Rahmen seiner Ausbildung über Vermittlung der Universität für Bodenkultur Wien absolvierte, öffnete ihm die Augen: „In diesem 430-Hektar-Betrieb fühlte ich mich wie bei ‚Dallas‘ und dem ‚Denver Clan‘ in einem. Österreich war damals noch nicht bei der EU und ich bin mit der Erkenntnis zurückgekommen, dass ich Landwirtschaft mit meiner Struktur nicht hauptberuflich weiter betreiben kann – was sich dann auch bewahrheitet hat. Durch Zufall bin ich in einen Strukturvertrieb hineingestolpert, bei dem ich dann eineinhalb Jahre tätig war.“

Der Umgang mit Menschen hatte dem Innviertler schon immer Spaß gemacht. „Ich war schon früh ein Vereinsmeier, mit 17 Chef der Landjugend und habe immer gern mit Leuten kommuniziert. So bin ich nach und nach ins Versicherungsgeschäft hineingerutscht. „Doch bald wollte Wolfgang Dallinger ganz auf eigenen Füßen stehen und machte sich als Versicherungsmakler selbstständig: „Ohne Kundenstock war das nicht ganz ungefährlich und auch sehr spannend. Am Anfang habe ich mich an ein bestehendes Büro drangehängt und dessen Infrastruktur genutzt. Dann habe ich mir zuhause ein kleines Büro eingerichtet“, erzählt Wolfgang Dallinger von seinem Start in die Selbstständigkeit.



Größter Konkurrent war damals noch der Außendienst. „Die sagten zu unseren Kunden: Wenn du einen Schaden hast, wirst du schon sehen, was beim Makler los ist und wieder zu mir zurückkommen! Die Kunden haben das zum Teil auch noch geglaubt. Aber unser Trumpf zur damaligen Zeit waren die Prämien – mit Prämienunterschieden z. B. bei der Kasko oder bei Motorradversicherungen von bis zu 100%!“

Mit seinem Unternehmen ging es rasch aufwärts: „Das erste Büro in Ried haben wir 1999 bezogen. Ich habe die SIVAG Gruppe mit aufgebaut“, sagt Wolfgang Dallinger. Ende 2017 trennte er sich von der Maklerkooperation, kaufte in Arolzmünster ein ehemaliges Bankgebäude und gründete mit Jahresbeginn 2018 die Dallinger Versicherungstreuhand GmbH. „Ich bin dort mit zwei Innendienstkräften eingezogen. In den letzten zwei Jahren sind wir relativ rasch gewachsen und haben vieles völlig umgebaut – die Drucksorten, den elektronischen Werbeauftritt, die Formulare, Tarife, Programme und die Verwaltungs-IT. Das war wirklich eine Challenge und eine sehr spannende Zeit!“

Heute betreut er mit fünf Backoffice-Mitarbeiterinnen, einem selbstständigen Kooperationspartner und Sohn Michael rund 3.000 Privat und Gewerbekunden. „Da ich selbst aus der Landwirtschaft komme, haben wir sehr viele Bauern versichert. Wir sind auch im landwirtschaftlichen Betriebsbereich, für Lohnunternehmen und landwirtschaftliche Nebengewerbe tätig und betreuen auch sehr viele KMU und Freiberufler – vorwiegend im Bezirk Ried und den Nachbarbezirken.“

Was schätzt der erfolgreiche Versicherungsmakler an seinem Beruf? „Gestalten zu können – sowohl für mich selbst als auch für meine Kunden. Ich vergleiche das immer mit einem Buffet: Nach der Risikoanalyse bereite ich für den Kunden alles vor und er nimmt sich dann das, nach dem ihn gelüftet und was er verträgt. Das deckt sich auch mit unserem gesetzlichen Maklerauftrag, egal ob im Privat- oder Business-Bereich.“

Ist Versichern heute schwieriger als zu seinen Anfängen? „Es ist anders. Es ist mit mehr Aufwand verbunden, aber auch eine Chance. Durch das akribische Dokumentieren und Beraten kommt du durchaus auch zu mehr Geschäft. Man bekommt dadurch mehr Daten, und wer diese wieder sinnvoll einsetzt, ist auf der Siegerstraße.“

Angst vor der Zukunft hat das Mitglied der Österreichischen Versicherungstreuhand nicht: „Der ÖVT ist eine tolle Institution mit guten Ansätzen und Ideen. Sollte sich das Versichern irgendwann einmal mehr ins Internet verschieben,

haben wir ein neues Geschäftsfeld: auf Honorarbasis Schäden abwickeln. Das sehe ich sehr positiv, auch wenn hier aktuell mangels Zeit noch relativ wenig gemacht wird. Es gibt schon immer wieder Analysen und Schäden, die wir auf Honorarbasis abrechnen.“

Wolfgang Dallingers Kunden zahlen eine jährliche Servicepauschale für ein „Rundum-sorglos-Paket“, das ihnen ein Top-Service bietet: „Ich vergleiche die Pauschale mit einer Kontoführungsgebühr, für die der Kunde mehr Benefits bekommt. Wir helfen beispielsweise Privatkunden über unsere Kooperationspartner auch bei rechtlichen und steuerlichen Problemen!“

Gutes Networking ist für Wolfgang Dallinger sowohl beruflich als auch privat ein Teil seiner Erfolgsstrategie: „Nicht nur im Versicherungsgeschäft, sondern generell im Leben tust du dich um vieles leichter, wenn du Leute kennst oder dich auch viele Leute kennen. Dadurch gehen oft Türen auf“, sagt der Präsident des Kiwanis-Clubs Ried, dem soziales Engagement viel bedeutet: „In der sogenannten heilen Welt bekommen wir oft gar nicht mit, wie viel Leid und Schicksalsschläge es gibt. Mit unseren Veranstaltungen können wir Menschen unterstützen, denen es nicht so gut geht und die das Geld wirklich brauchen.“

Innerhalb der Branche schwört Wolfgang Dallinger auf das Netzwerk der IGv: Wir sind nach der Trennung von meinem früheren Partner und mit der Gründung der Dallinger Versicherungstreuhand GmbH Mitglied geworden. Ein Grund war, dass man als Einzelkämpfer mit der EDV und der Dunkelverarbeitung in Zukunft Know-how-mäßig keinen Auftrag mehr haben wird. Der zweite Grund war der Austausch, der in dieser Gruppe super funktioniert. Er ist für mich wirklich eine Bereicherung. Für mich wäre es ein No-Go, wirtschaftlich zu einer Gruppierung zu gehen. Ich wollte immer meine eigene Marke, Ausrichtung und wirtschaftliche Verantwortung behalten. Aber von diesem Netzwerk-Buffer mit all seinen Vorteilen bin ich hellauf begeistert!“

Stolz ist Wolfgang Dallinger auf sein Backoffice: „Die Administration wird ja immer mehr. Das ist mitunter auch ein Grund, warum ich ins Office investiere, um mich für den Verkauf freizuspielen. Wer da kein Geld in die Hand nimmt, wird sich umsatzmäßig zurückentwickeln. Wir machen auf diesem Weg noch mehr Umsatz. Ein Team aus Top-Leuten, das sich um die Kundenanliegen bemüht, hält mir den Rücken frei. Demnächst werden wir auch eigene Abteilungen ▶

Steckbrief:

Geburtsdatum: 06.12.1974

Familienstand: Partnerschaft mit Dagmar, Söhne Philipp und Michael

meine Kunden schätzen an mir: Geht nicht, gibt's nicht.

persönliche Stärken: Chancen erkennen und rasch umsetzen

persönliche Schwächen: Ungeduld

dieses Buch hat mich beeindruckt: Walter Ablinger: „Ich lebe zweimal“

dieser Mensch fasziniert mich: meine Frau

Lebensmotto: Man soll Dinge so nehmen, wie sie sind. Man soll aber auch dafür sorgen, dass Dinge so sind, wie man sie nehmen möchte.

meine Freizeit verbringe ich: bei der Familie und am Rad

auf meinem Nachtkastl steht: ein Wecker

als Kind wollte ich werden: Landwirt

das kann ich nicht leiden: negative Menschen und Neid



Von Mag. Peter Kalab, Chefredakteur AssCompact



einrichten und wollen im Innendienst auf jeden Fall noch wachsen.“

Wie schwierig ist es, geeignete Mitarbeiter zu finden? „Das Um und Auf ist, seine Mitarbeiter Großteils selbst auszubilden. In den letzten Jahren haben wir immer wieder Lehrlinge ausgebildet. Der Weg im Innendienst sollte dann irgendwann auch in Richtung Maklerprüfung gehen.“

den Leute ein, genießen unser Zuhause. Ich gehe Radfahren und bin Charity-mäßig aktiv. Ansonsten ist der Wolfgang Dallinger ziemlich ausgebucht.“

Bevorzugte Urlaubsziele sind Österreich und Süditalien. „In Süditalien gefallen mir besonders die Mentalität, das Essen, die Gelassenheit, das Flair. Ich bin keiner, der große Fernreisen macht. Schon allein deshalb nicht, weil ich nach maximal einer Woche unruhig werde“, schmunzelt Wolfgang Dallinger. Sein Handy ist im Urlaub ausgeschaltet. Für seine Mitarbeiter ist er nur für den Fall eines Super-GAU's erreichbar. ■

Und Wolfgang Dallinger privat? „Ich bin seit gut 20 Jahren in einer Lebensgemeinschaft. Dagmar arbeitet sowohl im Maklerbüro als auch im Pferdehof zuhause und hält mir privat und beruflich den Rücken frei. Wir haben zwei Söhne: Der Ältere macht gerade seine Matura und wird ab Herbst Wirtschaft studieren. Der Jüngere kommt nach Abschluss der Lehre Mitte des Jahres zur Gänze ins Unternehmen. Er hat Freude am Versicherungsgeschäft. Wir haben ihn bewusst nirgends hineingedrängt, sondern er wollte das von sich aus machen“, sagt der Innviertler, der in der elterlichen Landwirtschaft eine ideale Rückzugs-Oase gefunden hat: „Ich arbeite viel, und meine wenige Freizeit verbringe ich gern zuhause. Wir feiern gern, la-

Dallinger Versicherungstreuhand GmbH

- Gründungsjahr: 2018 (erstes Maklerbüro 1995)
- Standort: Auroldmünster
- Mitarbeiter: 8
- Netto-Gesamtbestand: keine Angabe
- Kundenzahl: ca. 3.000
- Zielgruppen: Landwirtschaft, KMU, Freiberufler, Privatkunden

3 Fragen an Wolfgang Dallinger

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

Dass sie elektronisch eine einzige Sprache sprechen. Wir brauchen in unserer kleinen Struktur nicht BiPRO und OMDS, das sollte vereinheitlicht werden. Zweiter Wunsch ist, den handelnden Personen vor Ort mehr Kompetenzen zu überlassen. Drittens sollte man den Vertriebspartner als Kunde und Partner sehen und nicht bei gewissen Geschichten sagen: „Diese Verträge müssen wir jetzt sanieren“ oder „Diesen Preis gibt es nicht“.

Haben Sie eine Sparte, die Ihnen ganz besonders am Herzen liegt?

Im Privatgeschäft ist es die Krankenversicherung, die auch wirtschaftlich eine sehr interessante Geschichte ist. Im letzten Herbst haben wir dazu die Websites krankenversicherung.rechner.at und privatarzt-versicherung.at gegründet und haben auch Werbematerial bei Ärzten aufliegen. Ich bin überzeugt, dass man angesichts der zunehmenden Zwei-Klassen-Medizin eine „Kasko“ für sich selbst braucht.

Im Gewerbebereich macht mir die Betriebs-Rechtsschutz generell Spaß, aber auch die Maschinenbruchversicherung, in

der wir Spezialprodukte aus dem deutschen Markt anbieten können. Hier besteht in Österreich noch nicht wirklich eine Verdrängung, erst wenige sind in dieser Sparte aktiv.

Wie sind Ihre eigenen Websites entstanden?

Ich habe mich im vorigen Jahr einmal einen Vormittag lang ins Internet gehängt und mir einige Domains gesichert. Im Zuge unserer Werbelinie gehen wir in einem nächsten Schritt die Konzepte agrar-versicherung.at und maschinenbruch-versicherung.at an. Die Idee dahinter ist, dass sich beispielsweise ein Landwirt besser mit uns identifiziert, wenn er auf agrar-versicherung.at seine News erfährt. Was es dann wirklich gebracht hat, ist beim Thema Werbung immer sehr relativ und kann man auch erst in ein paar Jahren sehen. ■