

Sie lesen in: [Startseite](#) [Nachrichten](#) [Unternehmen & Personen](#)

Nachhaltigkeit zahlt sich doppelt aus

30.11.2010 – Erstmals erhielt mit Wokatsch-Felber ein Versicherungsmakler den Austrian Sustainability Reporting Award. Nachhaltigkeit ist die Leitlinie des Unternehmens, die den Umgang mit Mitarbeitern, langfristige Beziehung zu Kunden, das ökologische Büro und die Verantwortung in der Gesellschaft umfasst. Die Strategie rechnet sich: Ohne Marketing-Maßnahmen wächst das Unternehmen jedes Jahr um 25 Prozent.

WERBUNG



Neunzehn Unternehmen wurden heuer mit dem Austrian Sustainability Reporting Award (ASRA) ausgezeichnet. Sie haben im Geschäftsjahr 2009 die ausgewogene und angemessene Darstellung ihrer Nachhaltigkeits-Leistungen vorbildlich umgesetzt. Erstmals erhielt heuer auch ein Versicherungsmakler-Unternehmen diese Auszeichnung. Die [Wokatsch-Felber e.U.](#) ist Preisträger in der Kategorie „Micro-Unternehmen“.

„Wir sind der erste Versicherungsmakler Österreichs, der einen Nachhaltigkeitsbericht erstellt hat, eine Novität in einem reinen Dienstleistungsbereich“, sagt Akad. Vkkf. Brigitte Felber, Mitunternehmerin des im Juni 2008 gegründeten Betriebs.

Mensch und Umwelt im Mittelpunkt

Mensch und Umwelt sind für Wokatsch-Felber die wichtigsten Bestandteile moderner Unternehmensführung, Nachhaltigkeit ist das Leitbild für alle

WERBUNG

Mehr Umsatz... durch professionelle Kundenpflege!

Mit regelmäßigen Fachinformationen halten Sie sich unaufdringlich im Bewusstsein Ihrer Kunden.

Sie haben keine Zeit dafür?

Wir nehmen Ihnen das Schreiben ab.

Informationen und Preise finden Sie [hier...](#)

Weitere Informationen zum Thema ...

... finden Sie über [Suche/Erweiterte Suche](#) im Kopf- und im Fußbereich dieser Seite.

Beachten Sie auch unsere [Bücher und Dokumentationen](#).

Zu Vertriebsthemen kann ein Blick in die [VersicherungsJournal Extrablätter](#) lohnen.

Ihr Wissen und Ihre Meinung sind gefragt

Ihre Leserbriefe können für andere Leser eine wesentliche Ergänzung zu unserer Berichterstattung sein. Bitte schreiben Sie Ihre Kommentare unter den Artikel in das dafür vorgesehene Eingabefeld.

Die Redaktion freut sich auch über Hintergrund- und Insiderinformationen, wenn sie nicht zur Veröffentlichung unter dem Namen des Informanten bestimmt ist. Wir sichern unseren Lesern absolute Vertraulichkeit zu! Schreiben Sie bitte an redaktion@versicherungsjournal.at.

Unternehmensprozesse. Um diese Gesinnung zu dokumentieren, wurde 2010 ein „Corporate Social Responsibility“-Nachhaltigkeitsbericht erstellt.

In Sachen Nachhaltigkeit und **CSR** geht es bei Wokatsch-Felber um vier Bereiche. „Das sind der Umgang mit den Mitarbeitern, die langfristige Beziehung zu den Kunden, das ökologische Büro und die Verantwortung in der Gesellschaft“, sagt Felber. So werden etwa gemeinwohlorientierte Projekte unterstützt.

Vom ökologischen Büro bis zur Kollaboration

Konkret wurde zum Beispiel das Büro „ökologisiert“. „Das beginnt damit, dass wir Ökostrom nutzen, dass wir möglichst wenig Abfall produzieren, zu Terminen, wenn es geht, mit öffentlichen Verkehrsmitteln fahren. Wenn nicht, achten wir darauf, dass Termine gebündelt werden“, so Felber. Und es endet beim kostenlosen Angebot von Bio- bzw. Fairtrade-Kaffee, Getränken und gesunder Jause.

Beim Umgang mit den Mitbewerbern setzt man auf Fairness und Kooperation. „Natürlich ist der Versicherungsmarkt ein Verdrängungsmarkt“, meint Felber. Man müsse aber immer sachlich bleiben und nicht polemisieren. Mit Mitbewerbern versucht Wokatsch-Felber auch positive Kooperation zu etablieren und den Gedankenaustausch zu pflegen.

Keine Abschlussprovisionen, Flexibilität für Mitarbeiter

Den – derzeit sechs – Mitarbeitern werden die maximal möglichen Ausbildungstage zur Verfügung gestellt. „Wir investieren auch in die so genannten Soft Facts“, so Felber. Die Arbeitszeiten können sich die Mitarbeiter zu hundert Prozent selbst frei einteilen.

„In Zukunft wollen wir die Mitarbeiter auch am Umsatz beteiligen, die Leistung, aber auch der Erfolg des Unternehmens soll fair aufgeteilt werden“, sagt Felber.

Sichtbares Zeichen der Bedeutung von Nachhaltigkeit bei Kundenbeziehungen ist unter anderem der Verzicht auf Abschlussprovisionen. „Wir machen das aus Prinzip nicht. Wir haben keine einzige Courtage-Vereinbarung mit einem Versicherer auf Abschlussprovisionen. Zudem machen wir mit unseren Firmenkunden ausschließlich Jahresverträge“, so Felber. Sie ist seit 20 Jahren in der Branche und ihr sei noch nie ein Kunde abgesprungen.

Nachhaltigkeit zahlt sich aus

Das Unternehmen hat noch keinen Cent in „klassische“ Marketing-Maßnahmen investiert. „Unsere Werbung sind ausschließlich die Weiterempfehlungen unserer Kunden“, sagt Felber. Über 760 Kunden hat der Makler, 220 davon sind

Firmenkunden, die 90 Prozent des verwalteten Prämienvolumens ausmachen. Es

Allgemeine Pressemitteilungen erhalten wir an meldungen@versicherungsjournal.at.

Ansprechpartner
Dr. Kurt Markaritzer
Chefredakteur VersicherungsJournal.at
Telefon +43 (0)664 5122392
E-Mail redaktion@versicherungsjournal.at

Diesen Artikel nutzen

Die Wiedergabe von Artikeln aus dem VersicherungsJournal ist gemäß dem Urheberrecht honorarpflichtig! Der Verlag vergibt für verschiedene Zwecke [Nachdruckrechte](#) zu günstigen Konditionen.

Ansprechpartnerin
Simona Salzburg
Vertrieb des VersicherungsJournals
Telefon +49 (0)30 72019729
E-Mail s.salzburg@versicherungsjournal.at

liegt bei rund 3,64 Millionen Euro.

„Wir haben vom ersten Jahr an Gewinn geschrieben. Wir wachsen jedes Jahr um 25 Prozent. Wir konnten unsere Umsatzerwartungen für 2010 jetzt schon übertreffen“, erläutert Felber.

„Unsere Branche will grundsätzlich den schnellen Profit. Wir aber sagen: Wir wollen unsere Kunden auch noch in zehn Jahren betreuen“, so Felber. Daher sollte man nicht auf den schnellen Erfolg aus sein und dem alles unterordnen.

Isolde Seidl

[◀ vorheriger Artikel](#) Ausgabe vom 30.11.2010 [nächster Artikel ▶](#)

Leserbriefe zum Artikel:

Gerald Winterhalder - „Small“ ist effizient. [mehr...](#)

Wie beurteilen Sie diesen Artikel?

sehr interessant

informativ

unwichtig

Artikel-Werkzeuge für Sie

 [Artikel drucken](#)

 [Kopierfreundliche Version](#)

 [Leserbrief schreiben](#)

 [Per E-Mail weiterleiten](#)

■ Weitere Artikel der Ausgabe vom 30.11.2010

[Warnung vor schmalen Renditen für Versicherer](#)

Niedriges Zinsumfeld und Regulierungs-Standards könnten sich einer Studie zufolge negativ auf die Kapitalanlagen auswirken – und nicht nur auf diese. [mehr...](#)

[Weiter Schutz für Städtische und Uniqa vor Spekulation](#)

Die Finanzmarktaufsicht verbietet erneut spekulative Finanztransaktionen, die sich gegen die beiden Versicherungen richten könnten. [mehr...](#)

[Wechsel im Vorstand von Swiss Life Österreich](#)

Mit Jahreswechsel gibt es ein neues Mitglied in der Unternehmensleitung. Haupteinsatzgebiet ist der Vertrieb. [mehr...](#)

■ Weitere Artikel aus Unternehmen & Personen

[Merkur zeigt „Träumereien“](#)

Zum Start der jüngsten Merkur-Vernissage in Graz hatte sich viel Prominenz angesagt. [mehr...](#)

[Neuer Vorstand: Vom AWD zur Städtischen](#)

Die Wiener Städtische Versicherung holt sich den AWD-Österreich-Chef in den Vorstand. [mehr...](#)

[Ergo: Ein CFO für alle](#)

Der Finanzvorstand der Versicherungsholding Ergo Austria International hat bald auch in den operativen Gesellschaften das finanzielle Sagen. [mehr...](#)

Ressorts

[Versicherungen & Finanzen](#)

[Markt & Politik](#)

[Vertrieb & Marketing](#)

[Unternehmen & Personen](#)

[Karriere & Mitarbeiter](#)

[Büro & Organisation](#)

Dienste

[Nachrichten](#)

[Franchisegeflüster](#)

[Kommentare](#)

[Leserbriefe](#)

[Extrablatt](#)

[E-Books](#)

[Kundeninformation](#)

[Anzeigenmarkt](#)

[Kongressveranstaltungen](#)

Über den Verlag

[Ansprechpartner](#)

[Presse / Aktuelles](#)

[Impressum](#)

[In eigener Sache](#)

Werbung schalten

[Anrufzahlen](#)

[Leserstruktur](#)

[Mediadaten](#)

Leserservice

[Häufige Fragen](#)

[Premium-Abo](#)

[Nutzungsrechte erhalten](#)

[Mitteilungen an die Redaktion](#)

[Newsletter](#)

[RSS](#)