

Neue Wege

Wefox drückt in Österreich mit **Kooperationen** auf die Tube. Gleichzeitig sollen **neue Geschäftsfelder** hinzukommen. Und das Austro-Modell steigt konzernintern zum **Exportschlager** auf.

Konzernintern entwickeln sich die Ereignisse bei der deutsch-schweizerischen Versicherungsgruppe Wefox momentan recht geteilt: Seit einiger Zeit muss sich die Holding mit Sitz in Zürich mit kritischen Berichten auseinandersetzen. Das 2015 gegründete größte Insurtech Europas, das Versicherer, Broker und Technologieanbieter zugleich ist, wird zwar von Investoren auf einen Wert von über vier Milliarden Euro taxiert, verkündet aber noch immer keine Gewinne. Teile des Geschäftsmodells holpern, unrentable Eigenversicherungen in Deutschland mussten kürzlich eingestampft werden. Dazu tauchten Fragen zu Bilanzdarstellungen auf – und unlängst auch zu geschönten Google-Bewertungen. Im März zog sich Gründer Julian Teicke als CEO zurück. Komplet konträr managt hingegen die Österreich-Tochter ihre Sache: Eine junge Generation hat ohne viel Lärm übernommen. Das Geschäft läuft. Die Beraterbasis wächst. Das wiederum weckt das Interesse strategischer Partner, mit denen sich im Vorjahr einige größere Deals ergaben.

Von den Berichten über die Mutter lässt man sich nicht beirren, wie sich im Gespräch mit Rene Besenbäck zeigt. Er ist vor rund einem Jahr vom Unternehmensservicierer Aon zu Wefox Austria gewechselt,

»Ich glaube, es liegt in diesem Bereich ein Goldschatz, den wir bergen müssen.«

Rene Besenbäck,
Wefox



dort rasch in die Geschäftsführung eingezogen und hat innerhalb weniger Monate einige Kooperationen mit potenten Partnern unter Dach und Fach gebracht – etwa mit dem Tarifvergleichsportal Durchblicker, dem Kreditmakler Infina oder dem Kreditversicherer Coface sowie mit dem auf Versicherungsvermittlung und Unternehmensnachfolge spezialisierten Berater Sewico – was angesichts der Überalterung in der Maklerschaft eine vorausschauende Verbindung sein könnte. Wachstum über strategische Partner bleibe 2024 ein wichtiger Fokus in Österreich, so Besenbäck. Die Eigenerwartungen sind hoch.

Kooperationen

„Ich glaube, es liegt in diesem Bereich ein Goldschatz, den wir bergen müssen“, sagt Besenbäck. Möglich wird das nicht zuletzt durch Verbesserungen bei den eigenen technischen Schnittstellen (sogenannte APIs, Anwendungen, über die sich unterschiedliche IT-Systeme miteinander verbinden können). „Wir sind jetzt auch für große Gruppen attraktiv.“ Das zeige die Partnerschaft mit Infina, die als größter Kreditbroker Österreichs gilt. Die Services beider Unternehmen sind über eine API verbunden; ein Hauskäufer, der bei Infina beraten wird, kann für eine Risikolebensversicherung nahtlos an Wefox weitergeleitet werden; umgekehrt kann ein Versi-



Rene Besenbäck, Co-Geschäftsführer von Wefox Austria, kann für 2023 ein Umsatzplus von rund 43 Prozent verkünden. Allerdings sind in der Bilanz noch Verluste wettzumachen. 2024 sollen Affinity und Kooperationen das Geschäft ankurbeln. Längerfristig wird auch über Assekurateur-Pläne nachgedacht.

versicherungsmakler einen Kunden mit Infina vernetzen, wenn er von Immobilienplänen erfährt. „Wir sehen es wie bei Amazon Marketplace und wollen ein Portal für verschiedene Händler gestalten“, so Besenbäck, der in der Geschäftsführung für die Firmenstrategie zuständig ist. Er führt Wefox Austria gemeinsam mit Lukas Lindenhofer, der seit Ende 2021 in der Unternehmensleitung tätig ist und für Recht und Organisation verantwortlich zeichnet.

Wachstum bei Maklern

Wefox Austria hat seine Wurzeln im Versicherungsmaklerpool „Die Maklergruppe“. Der im Osten Österreichs verankerte Verbund arbeitete ab 2017 mit Wefox als Technologieanbieter zusammen, bevor das Insurtech 2019 Die Maklergruppe übernahm. Wefox stellt den kooperierenden Versicherungsmaklern ein Software-as-a-Service-Paket (SaaS) zur Verfügung, zu dem unter anderem ein Kundenverwaltungsprogramm, eine Endkunden-App und Schnittstellen zur Direktpolizierung mit den Versicherungen zählen. Im Netzwerk arbeiten laut Eigenangaben 263 Maklerbetriebe mit mehr als 605 Lizenzen. 2019

waren es 176 Partnerbetriebe mit rund 230 Maklern; das entspricht einem fast 50-prozentigen Plus allein bei den Betrieben seit der Wefox-Übernahme. Über das Partnerportal wird ein Prämienvolumen von mehr als 376 Millionen Euro betreut.

Geschäftlich laufe es in Österreich rund. „Der über die Plattform generierte Umsatz betrug 2023 64,5 Millionen Euro. Das ist ein Plus von etwa 43 Prozent zum Vorjahr“, so Besenbäck. Genaue Ertragszahlen werden jedoch nicht kommuniziert. Man wachse in Österreich „profitabel“. Operativ trifft das offenbar zu. Insgesamt wartet die Bilanz aber auch in Österreich noch auf schwarze Tinte: 2022 stand unter den Passiva ein Verlust von gut zwei Millionen Euro, wovon knapp 1,5 Millionen aus den Vorjahren stammen. 2023er-Zahlen stehen noch nicht im Firmenbuch.

Momentan betreuen die Vermittler mit Wefox-Lizenz mehr als 183.000 Verträge – ein Plus von gut zehn Prozent zu 2022 und ein erfreuliches Wachstum. Dennoch ist an der Zahl abzulesen, dass noch Luft nach oben besteht: Im Jahr 2021 war die damalige Geschäftsführung im Gespräch mit der Redaktion davon ausgegangen, dass

Wefox über die damals neu aufgestellte Technik innert zwei, drei Jahren den Vermittlern bis zu 300.000 zusätzliche Polizzen verschaffen könne. Davon ist man weit entfernt. Dazu hätte die App beitragen sollen, über die Kunden ihre Verträge organisieren können. Gedacht war, dass Berater Alternativen anbieten können, sobald sie einen Fremdvertrag sehen. Die Versicherungskunden sind wohl träger, als es die Potenziale versprechen. Wie Besenbäck verrät, soll die Endkunden-App in absehbarer Zeit überarbeitet werden.

Maklergeschäft wird wichtiger

Nichtsdestotrotz findet das österreichische Konzept, wonach Maklerpools mit Software ausgestattet werden, im Konzern Anklang. Ex-Co-Geschäftsführer Rainer Vogelmann, der 2023 für Besenbäck Platz machte, ist nun strategisch tätig und hilft in anderen Wefox-Märkten beim Ausbau des Maklergeschäfts. Das österreichische Geschäftsmodell diene als Vorlage, so Besenbäck – der sich umgekehrt selbst mit Strategien aus anderen Märkten beschäftigt: Die Einführung eines Assekurateurs oder Managing General Agent (MGA) in Österreich sei „nicht uninteressant“. Ein MGA kreiert Versicherungsprodukte, hat aber keine Volllizenz; die Versichertenansprüche übernimmt eine beauftragte Assekuranz. In den Niederlanden sei dies ein seit Jahren gut funktionierendes Modell. Wefox gab unlängst Assekurateur-Pläne für Deutschland bekannt; auch als Alternative nach dem Rückzug aus den Eigenverträgen. Strategisch ist das vermutlich klüger: Als MGA konkurriert Wefox nicht direkt mit den eigenen Versicherungspartnern.

Zurück zu Österreich: Fix ist für 2024 bereits ein Affinity-Schwerpunkt unter dem ebenfalls vor gut einem Jahr zu Wefox gestoßenen Thomas Rettenwander. Unter Affinity fallen branchenfremde Verschrankungen; etwa Telekom-Firmen, die ihren Kunden auch Versicherungen anbieten.

EDITH HUMENBERGER-LACKNER **FP**