

# Nachfolge und Regulatorik: Wie die GGW Maklerbetriebe fit für die Zukunft macht

INTERVIEW MIT GESCHÄFTSFÜHRER FLORIAN NEIBL UND CEO MARIO MUKENSCHNABEL; GGW VERSICHERUNGSMAKLER GMBH



v.l.n.r.: Geschäftsführer Florian Neibl und CEO Mario Mukenschnabel; GGW Versicherungsmakler GMBH

**Die Nachfolgeproblematik bei Versicherungsmaklerunternehmen wird zunehmend als Achillesferse der Branche beschrieben. Wie schätzen Sie diese Herausforderung ein?**

**MARIO MUKENSCHNABEL:** Die Nachfolgeproblematik ist für Versicherungsmakler derzeit, wie in allen Branchen, eine große Herausforderung. Grund dafür ist der allgemeine Arbeitskräftemangel, dem sich auch unsere Branche nicht entziehen kann.

**Was sind aus Ihrer Sicht die Hauptursachen dafür, dass viele Maklerunternehmen Schwierigkeiten haben, geeignete Nachfolger zu finden?**

**FLORIAN NEIBL:** Wie bereits erwähnt, ist der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften einer der Hauptgründe, warum viele Versicherungsmakler ihre Nachfolge nicht regeln können. Zusätzlich ist der Faktor „Verantwortung für den Kunden zu übernehmen“, den unser Berufsbild mit sich bringt, eine Herausforderung, der sich nicht jeder stellen will. Kunden müssen sich auf

ihre Maklerinnen und Makler verlassen können und vertrauen darauf, dass ihre Bedürfnisse bestmöglich abgesichert sind.

**Neben der Nachfolge wird auch die zunehmende Regulatorik als Belastung für Maklerbetriebe genannt. Wie beeinflusst das die Attraktivität des Berufs für die nächste Generation?**

*„Es ist EINE Lösung, durch Fusion und Kooperation zu bündeln, Kow-how zu transferieren, um gemeinsam die Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden besser erfüllen zu können.“*

**MARIO MUKENSCHNABEL:** Hierbei gibt es zwei Seiten zu betrachten. Erstens schützen die Regulatorien die Interessen der Kundinnen und Kunden und zweitens bringen diese Vorgaben natürlich mehr Komplexität in das tägliche Tun. Um dann allen gerecht zu werden, den regulatorischen Vorgaben, den Versicherungsunternehmen und den Interessen der Kundinnen und Kunden, ist der administrative Aufwand ständig gestiegen. Um diese Herausforderungen meistern zu können, bedarf es eines optimalen Zusammenspiels von persönlicher Kompetenz, Weiterbildungsbereitschaft, digitalen Lösungen und exzellenten Prozessen.

**Inwiefern sehen Sie die Zunahme von Fusionen und Kooperationen als Lösung für die Herausforderungen der Branche?**

**FLORIAN NEIBL:** Es ist EINE Lösung, durch Fusion und Kooperation zu bündeln, Kow-how zu transferieren, um gemeinsam die Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden besser erfüllen zu können.

**Was sind die Vorteile, wenn Maklerbetriebe Teil eines größeren Netzwerks werden?**

**MARIO MUKENSCHNABEL:** Wissenstransfer im Sinne von Best Practice, digitalisierte Lösungen als tägliche Unterstützung, einheitliche Prozesse, um die steigende Komplexität besser bewältigen zu können. Jeder Versicherungsmakler weiß, dass der optimale Einsatz von IT die Abläufe vereinfacht. Kundenerwartungen sind gestiegen und Versicherungsunternehmen lagern immer mehr Tätigkeiten an Vermittlerinnen und Vermittler aus. Um diese Anforderungen bestmöglich erfüllen zu können, bedarf es Kompetenz, moderner, digitalisierter Abläufe und Veränderungsbereitschaft. In einer Gemeinschaft ist dies leichter umzusetzen und kann auch schneller an die stetig verändernden Marktgegebenheiten angepasst werden.

**Es gibt immer mehr spezialisierte Modelle wie Assekuradeure. Halten Sie diese für einen relevanten Teil der Lösung, um Maklern in Zukunft Entlastung zu bieten?**

**MARIO MUKENSCHNABEL:** Ein Assekuradeur kann die internen Abläufe und die Komplexität im Vergleich zu Versicherungsunternehmen deutlich reduzieren. Für spezielle Anforderungen und Versicherungslösungen kann dies Unterstützung bieten. Aber als Lösung, um den Herausforderungen für Vermittlerin und Vermittler gerecht zu werden, ist der Glaube an den Assekuradeur zu kurz gegriffen.

**Wie wichtig ist es, die lokale Betreuung der Kunden und den Erhalt bestehender Mitarbeiter bei der Nachfolge sicherzustellen?**

**FLORIAN NEIBL:** Der wesentliche Erfolg eines guten Übergangs bei der Nachfolge ist der Erhalt des Bewährten und Bekannten als Basis, um darauf für die Zukunft auf- und auszubauen! (von der Marke, dem Team, bis zur Kundenbeziehung). Veränderung heißt nicht, alles neu zu denken, sondern das Bewährte zu erhalten und weiterzuentwickeln.

**Wie möchte sich die GGW in Österreich in die aktuelle Marktlanschaft einordnen? Welchen Benefit bieten Sie konkret?**

**MARIO MUKENSCHNABEL:** Einordnen ist kein Ziel von uns! Wir wollen Kooperation und Fusion

neu denken und an die Herausforderungen der Zukunft anpassen. Dabei ist es wichtig, uns mit einer neuen Art der Zusammenarbeit vom Markt abzuheben. Dies beinhaltet nicht nur IT, digitale Prozesse und spezielle Produktlösungen, sondern auch Unterstützung im Personalmanagement und im Marketing unter Einsatz modernster Möglichkeiten, um bestmöglich das Wachstum der Gruppe und jedes einzelnen Partners zu begleiten.

**Welche Vorteile bieten Sie österreichischen Maklern, die sich Ihrer Gruppe anschließen? Gibt es besondere Anforderungen oder Voraussetzungen?**

**FLORIAN NEIBL:** Es gibt keine speziellen Voraussetzungen, die dafür notwendig sind! Wie bereits erwähnt, wollen wir die Stärken unser Partner bewahren und das Unternehmen, die Marke und das Team wachstumsorientiert weiterentwickeln. Nur eine Kooperation, bei der alle Beteiligten als Sieger hervorgehen, wird nachhaltig und zukunftsorientiert Bestand haben. Dabei wollen wir individuell auf den Versicherungsmakler zugeschnittene Gesamtlösungen anbieten.

**Sie haben bereits mehrere Maklerbüros in Österreich gewonnen. Welche Ziele haben Sie für die nächsten Jahre?**

**MARIO MUKENSCHNABEL:** In den letzten Jahren hat die LBUA (Leading Brokers United Austria) bereits bestehende Makler übernommen. Die positiven Erlebnisse, die wir dabei erfahren durften, bestärken uns, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen. Es ist uns dabei wichtig, die Marke und die Beziehung zum Kunden der übernommenen Maklerbüros zu erhalten. In der Gruppe wollen wir Synergieeffekte nutzen, um gemeinsam erfolgreicher zu sein. ▶



**Wie wollen Sie die Marke GGW am österreichischen Markt etablieren? Gibt es Pläne, spezielle Produkte oder Dienstleistungen einzuführen?**

**FLORIAN NEIBL:** Wie bereits erwähnt, wollen wir uns am Markt klar positionieren und abheben. Dabei werden wir spezielle Services und Produktlinien anbieten.

**Wie unterscheidet sich die GGW von anderen Marktteilnehmern in Österreich?**

**FLORIAN NEIBL:** Der größte Unterschied der GGW liegt in der Unternehmenskultur. Bei uns darf und soll jeder seine Eigenständigkeit behalten, einschließlich der eigenen Marke, des Teams und der Beziehungen zu den Kunden. Im Gegensatz zu anderen Kooperationen wird bei uns nichts von oben diktiert – weder Prozesse noch Vorgehensweisen. Diese Kultur der Zusammenarbeit ist unser größtes Gut, und wir achten darauf, dass neue Maklerpartner zu dieser Kultur passen.

**MARIO MUKENSCHNABEL:** GGW ist ein Teil der Living Brokers United und operiert eigenständig in Österreich. Wir sind kein Netzwerk, das seine Partner steuern will, sondern bieten Unterstützung und Services an, damit unsere Partner ihren erfolgreichen Weg fortsetzen können. Die Eigenständigkeit unserer Maklerpartner ist uns wichtig, während sie gleichzeitig die Vorteile einer größeren Gruppe nutzen können.

**Gibt es Unterschiede zwischen der GGW in Österreich und Deutschland?**

**FLORIAN NEIBL:** Das Modell der GGW ist in beiden Ländern im Prinzip dasselbe. Die zunehmende Spezialisierung in Bereichen wie Kunstversicherung oder Cyberversicherung erfordert internationale Erfahrungen, die innerhalb der Gruppe besser aufbereitet und skaliert werden können. Das Ziel ist es, die Partner in beiden Ländern bestmöglich zu unterstützen.

**MARIO MUKENSCHNABEL:** Die GGW in Österreich operiert eigenständig, obwohl sie Teil der Leading Brokers United ist. Es gibt keine zentrale Steuerung aus Deutschland. Stattdessen wird den Maklerpartnern ein Portfolio an Dienstleistungen angeboten, aus dem sie wählen können, um ihre Eigenständigkeit zu bewahren und gleichzeitig die Vorteile einer größeren Gruppe zu nutzen. Dies ermöglicht es ihnen, in Zukunft erfolgreicher zu sein.

**Abschließend: Was ist Ihre Vision für die Zukunft der Maklerlandschaft in Österreich, und welche Rolle soll die GGW Group darin spielen?**

**MARIO MUKENSCHNABEL:** Verantwortung für unsere Kundinnen und Kunden tragen wir heute und – ich bin davon fest überzeugt – auch in Zukunft! Auch wenn sich unsere Branche stetig weiterentwickeln wird, wird der Versicherungsmakler für die Absicherung existenzbedrohender Risiken unserer Gesellschaft Verantwortung übernehmen. Als GGW Group wollen wir dieser Verantwortung und der sich ständig verändernden Gegenwart und Zukunft gerecht werden! So wollen wir der größte Versicherungspartner des österreichischen Mittelstands werden! Manchmal ergeben 1 und 1 mehr als 2... daran glauben wir und daran wollen wir gemessen werden! •

## Mario Mukenschnabel, CEO der GGW Versicherungsmakler GMBH

Mario Mukenschnabel verfügt über 22 Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche. Seine berufliche Laufbahn begann er bei UNIQA, wo er verschiedene Führungspositionen ausfüllte, zuletzt als Regionalleiter. Im Jahr 2010 wechselte Mario Mukenschnabel zur Allianz Elementar Versicherungs AG, wo er zunächst als Landesdirektor für Oberösterreich tätig wurde. In dieser Rolle war er maßgeblich für die operative und strategische Führung des Unternehmens in dieser Region verantwortlich und trug zur erfolgreichen Weiterentwicklung des Unternehmens bei.

Im weiteren Verlauf seiner Karriere übernahm er die Leitung der Region Nord und wurde 2021 zum Head of Corporate Sales befördert. Seit 2024 ist er als Head of Commercial Sales tätig, wo er weiterhin die strategische Ausrichtung und die Betreuung des Geschäftskundenbereichs verantwortet. Seit Januar 2025 ist er ebenfalls Geschäftsführer der GGW Versicherungsmakler GmbH in St. Valentin. Zu seinen Kompetenzen gehören Vertriebsleitung, Unternehmensführung und Verhandlungsführung.

## Florian Neißl, Geschäftsführer der GGW Versicherungsmakler GmbH

Florian Neißl bringt über 21 Jahre Erfahrung in der Versicherungsbranche mit. Seine Karriere begann im Außendienst, gefolgt von Positionen als stellvertretender Regionalmanager bei UNIQA und Vertriebsmanager bei der Allianz Oberösterreich. Später übernahm er Aufgaben als Projektleiter der Allianz in Wien und als Bereichsleiter für Oberösterreich und Salzburg. Vor fünf Jahren gründete er die VVM – Versicherungs- und Vorsorgemanagement GmbH, eine Allianz-Agentur mit mehreren Standorten in Oberösterreich. Seit Januar 2025 ist er Geschäftsführer der GGW in St. Valentin. Seine Schwerpunkte liegen in der Unternehmensführung, strategischen Planung und Kundenbindung. Darüber hinaus war er aktiv am Aufbau des Projekts GGW in Österreich beteiligt und entschied sich aufgrund der erfolgreichen Zusammenarbeit mit Mario Mukenschnabel, diese Partnerschaft weiterzuführen.

**Maßarbeit statt Stangenware:**

das 08|16  
Fonds-Konzept

Jetzt neu:  
Leistungsvariante  
„Auszahlungsplan!“

Das 08|16 Fonds-Konzept der Merkur Lebensversicherung ist eine innovative Fondsgebundene Lebensversicherung, mit der Ihre Kundinnen und Kunden dreifach profitieren: Sie genießen die **Flexibilität** einer modernen Sparform mit **maßgeschneidertem Kapitalaufbau** sowie **Steuervorteile** einer Lebensversicherung. Besonders attraktiv: Das 08|16 Fondskonzept ist auch mit nachhaltig veranlagenden Investmentfonds erhältlich!

[www.merkur-leben.at](http://www.merkur-leben.at)

**merkur**  
LEBENSVERSICHERUNG

Weil ich das Wunder Mensch bin.