

# Ob Konzepte für Manager oder Triathlon: Dr. Georg Aichinger liebt Herausforderungen



*Perfektes Zeitmanagement gehört zu seinen Stärken: Mit 32 managt der Jurist Dr. Georg Aichinger die Koban soldORA GmbH, lehrt Versicherungs- und Maklerrecht an fünf Universitäten und hat sich als Autor juristischer Fachliteratur einen Namen gemacht. Daneben findet er noch Zeit für die Familie und für den einen oder anderen Marathon oder Triathlon. Kein Wunder, dass er es sportlich sah, beim Jungmakler Casting in Wien sich und die soldORA vor einer 15-köpfigen Jury zu präsentieren: „Ich habe eine kurze Präsentation erstellt und mir überlegt, was die Jury überzeugen könnte. Das Casting war für mich eine neue Erfahrung und hat mir Spaß gemacht!“ Die Jury sah seine Aufbauarbeit, Ideen und Strategie positiv. AssCompact hat den Zweiten des Jungmakler Awards 2014 in Wien besucht.*

Von Mag. Peter Kalab, redaktionelle Leitung AssCompact

Eine stattliche Jugendstilvilla in der Kopfgasse im 13. Wiener Gemeindebezirk Hietzing. Sitz der soldORA GmbH, einer Tochter der Koban Group. Wer Rechtsanwälte und Manager zu seiner Hauptzielgruppe zählt, kann nicht ganz auf ein repräsentatives Ambiente verzichten. Im Büro von Geschäftsführer Dr. Georg Aichinger dominiert hingegen nüchterne Zweckmäßigkeit. Auf einem Schrank stapeln sich Akten, obenauf ein dicker juristischer Schmöcker: die versicherungsrechtliche Entscheidungssammlung von Attila Fenyves.

Dr. Georg Aichinger ist nicht nur bestens mit versicherungsrechtlichen Fragen vertraut, Rechtsanwälte sind auch wesentlicher Teil seiner Zielgruppe. Die soldORA GmbH bietet vorwiegend D&O Konzepte und Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen für Anwälte und Manager an. Dr. Georg Aichinger war selbst in ei-

ner Anwaltskanzlei tätig, bevor er in die Versicherungsbranche wechselte: „Als Konzipient durfte ich nur im Hintergrund arbeiten und hatte keinerlei Gestaltungsmöglichkeiten. Dr. Klaus Koban ist dann auf mich zugekommen und hat mir eine interessante Perspektive geboten. Den Schritt vom Angestellten zum Unternehmer habe ich nie bereut. Heute kann ich mir nichts anderes mehr vorstellen.“

Die Koban Südvers Group hatte im August 2011 die Idee in die Realität umgesetzt, mit der soldORA GmbH neben der regionalen Präsenz von Maklerbüros auch Spezialeinheiten aufzubauen. „Eine dieser Spezialeinheiten sollte sich mit dem Thema D&O Versicherungen und Haftpflichtversicherung für Anwälte beschäftigen. Für diesen Bereich wurde ich als passender Geschäftsführer auserwählt bzw. gefunden, und ich habe dann gemeinsam mit Dr. Koban die Gesellschaft gegründet. Von da an ist es langsam und stetig bergauf gegangen. Wie jedes Unternehmen haben auch wir klein angefangen und sind dann größer geworden. Im Laufe der Zeit

wurde Expertise aufgebaut, haben wir Partner gefunden, Kunden gewonnen und Struktur geschaffen. Die letzten Entwicklungen betrafen primär den Aufbau unserer Online-Präsenz.“

Auch der Mitarbeiterstand wächst: „Zunächst bestand die Koban solDORA GmbH aus den beiden Geschäftsführern Koban und Aichinger. Wir haben dann eine Juristin dazu genommen, die uns bei der Schadensfallbearbeitung unterstützt. Seit 1. September habe ich eine neue Mitarbeiterin, die mich administrativ, organisatorisch und auch bei Akquise-Tätigkeiten unterstützt“, sagt Dr. Aichinger. Seine Ziele als Geschäftsführer sind ambitioniert: „Ich möchte mit meinem Unternehmen DER Versicherungsexperte für Rechtsanwälte und Manager in Österreich werden.“

Wo liegen bei dieser Zielgruppe die höchsten Risiken? „Das Risiko eines Anwalts besteht darin einen Beratungsfehler zu begehen oder Fristen zu versäumen. Manager haften aufgrund unterschiedlichster Ursachen, primär aber bei monetären Verlusten oder Liquiditätseingüssen für das Unternehmen.“

Wie ist das Risikobewusstsein bei seinen Kunden ausgeprägt? „Nach meinem Gefühl noch zu gering. Unter den Anwälten gibt es Gott sei Dank viele, die schon seit Jahrzehnten schadenfrei beraten und noch keinen Versicherungsfall gehabt haben. Die rechnen auch nicht damit, dass sie künftig einen haben werden. Diejenigen Anwälte, die schon Schadensfälle produziert haben und ihren Versicherungsvertrag schon in Anspruch nehmen mussten, reden natürlich nicht so offen darüber. Das ist ja auch nichts, was man sich an die Fahnen hängt –

### Steckbrief

**Geburtsdatum:** 10. Januar 1982

**Familienstand:** in einer Partnerschaft, Sohn Julian

**Meine Kunden schätzen an mir:** Verlässlichkeit, Reaktionszeit, fachliche Kompetenz

**Persönliche Stärken:** schnelle Auffassungsgabe

**Persönliche Schwächen:** Perfektionismus

**Dieses Buch hat mich beeindruckt:** Manfred Winterheller „Erfolgreich sein statt Recht haben“

**Dieser Mensch fasziniert mich:** mein Freund und Arbeitskollege Erich Artnr – ein Ironman auf zwei Prothesen

**Mein Lebensmotto:** Lebe an jedem Tag, nicht nur am Wochenende

**Meine Freizeit verbringe ich:** mit meiner Familie und Sport

**Auf meinem Nachtkastl liegt:** mein iPhone und Spielzeug von unserem Kleinen

**Als Kind wollte ich werden:** ein Berufstätiger mit viel Freizeit

**Das kann ich nicht leiden:** Dampfplauderer und „falsche“ Leute

wenngleich wir aus den Statistiken, die wir von den Versicherern bekommen, genau wissen, welche Personen immer wieder Schadensfälle verursachen“

Im Bereich der Manager sei das Risikobewusstsein unterschiedlich. „Meine Erfahrungen sind die, dass GmbH-Geschäftsführer noch nicht so ein Risikobewusstsein haben – überhaupt dann, wenn sie in einem Familienunternehmen arbeiten. Wobei da wohlgerneht geringere Gefahren für den Geschäftsführer bestehen, dass er in Anspruch genommen wird – primär in der Insolvenz. Stiftungsvorstände haben mittlerweile ein großes Risikobewusstsein, was sicher auch daran liegt, dass es im Bereich des Stiftungsrechts keine Entlastung gibt. Ein Stiftungsvorstand ist sich seiner Haftung bewusst.“

Bei Vorständen von Aktiengesellschaften und Banken seien D&O Versicherungen üblich. „Für diesen Kreis von Personen bieten wir Optimierungen oder Evaluierungen des derzeitigen Versicherungsbestandes an und haben auch schon das eine oder andere Mal zu großen Prämieinsparungen und Deckungsoptimierungen beitragen können.“

Hat man bei den Versicherern als Jurist ein besseres Standing als andere Maklerkollegen? „Auf jeden Fall, insbesondere dann, wenn man Wordings verhandelt oder seinen Kunden im Schadensfall unterstützt“, ist Dr. Georg Aichinger überzeugt. Es hänge aber davon ab, mit wem man beim Versicherer redet: „Redet man mit einem nicht rechtsverständigen Sachbearbeiter, dann nützt das nicht viel, selbst Jurist zu sein. Spricht man aber auf anderer Ebene mit dem Leiter einer Schadenabteilung oder gar auf Vorstandsebene, dann hilft das sehr viel, weil das Gegenüber einen als gleichwertig wahrnimmt und eben auch als Fachmann und Juristen.“

An seinem Beruf schätzt Dr. Aichinger die Selbstständigkeit und die unternehmerische Freiheit: „Ich gehe jeden Tag gerne arbeiten und freue mich, wenn ich Fortschritte und eine positive Entwicklung feststellen kann!“ Hat der Beruf auch Schattenseiten? „Schattenseiten in dem Sinne nicht“, sagt Dr. Aichinger, „schade finde ich es nur, dass die Bezeichnung Versicherungsmakler so negativ behaftet ist. Viele Leute verbinden weder mit dem Wort Versicherung noch mit dem Begriff Makler etwas Positives. Als Berater in Versicherungsangelegenheiten hat man es in der Praxis leichter.“

Ist Best Advice in der täglichen Praxis durchführbar? „Ja, ich denke schon. Für mich stellt sich eher die Frage, was Best Advice bedeutet. Unseren Kunden ist weniger die Prämie als viel mehr die Schadensfallabwicklung wichtig. Unter den Anbietern gibt es große Qualitätsunterschiede, was wir immer wieder feststellen.“

Insbesondere bei D&O Schadensfällen hat die Beratung gegen Honorar in letzter Zeit stark zugenommen. Der Großteil der Umsätze bei solDORA – rund 70% – wird aber nach wie vor durch Provisionen erzielt. ▶



Ein persönliches Erfolgsrezept hat Dr. Aichinger nicht: „Ich versuche in der Sprache des Kunden zu sprechen. Dazu gehört es komplexe Dinge einfach zu erklären. Jedes Gespräch sollte mit einer Zusammenfassung der Vorteile und einer konkreten Handlungsempfehlung enden.“ Ausgleich von den Herausforderungen des Berufs fin-

det der gebürtige Kärntner beim Sport und bei seiner Familie. Seit März ist er Vater eines Sohnes: „Der kleine Julian hat unser Leben sehr bereichert. Er ist ein ausgesprochen fröhliches Kind, das viel Aufmerksamkeit einfordert und auch bekommt.“ Wie lebt sich’s als Kärntner in Wien? „Erstaunlicherweise sehr gut. Wien ist eine sehr lebenswerte und tolle Stadt. Wir sind aber trotzdem recht oft in Kärnten. Dort haben wir Babysitter für unseren Sohn und Berge zum Ski fahren!“ Seine Frau ist ebenfalls in der Versicherungsbranche tätig, aber derzeit in Karenz.

Zu Dr. Georg Aichingers Hobbys zählen Schifahren, Snowboarden, Radrennfahren, der Laufsport und das Reisen. „Ich kombiniere den Sport ganz gerne mit Städtereisen. 2010 hab ich am Chicago Marathon teilgenommen, davor in Berlin. Im Mai nächsten Jahres fahren wir mit dem Rennrad von Wien nach Rom. Ich liebe Erlebnisreisen, nur am Strand liegen ist nicht so meines!“ ■

*Maklerbüro Koban soldORA GmbH*

**Gründungsjahr:** 2011

**Standort:** Wien

**Mitarbeiterzahl:** 4

**Nettogesamtbestand:** € 400.000

**Kundenzahl:** ca. 500

**Homepage:** [www.kobansoldora.at](http://www.kobansoldora.at)

## 3 Fragen an Dr. Georg Aichinger

**AssCompact:** Was braucht es, um als Berater in den Sparten D&O und Vermögensschadenhaftpflichtversicherung erfolgreich zu sein?

**Dr. Georg Aichinger:** Zunächst bedarf es der fachlichen Kompetenz, d.h. man muss sich im Schadenersatzrecht und in den Bedingungswerken genau auskennen. Darüber hinaus schadet es nicht, selbst Zielgruppe seines Unternehmens zu sein, dann versteht man nämlich seine Kunden und deren Bedürfnisse besser. Extrem wichtig ist es auch, auf das Gegenüber einzugehen. Nicht jeder Vorstand oder Rechtsanwalt ist nämlich so, wie man sich ihn/sie vorstellt.

**AC:** Welche Rezepte haben Sie zur Kundenbindung?

**GA:** Ich versuche mit meinen Kunden in regelmäßigem Kontakt zu sein. In Zeiten von Internet, Facebook und XING ist das nicht so schwer. Darüber hinaus organisieren wir Fachveranstaltungen für Kunden. Für die Gruppe der Anwälte organisieren wir Seminare, in denen es um Themen wie die Haftung des Rechtsanwalts geht – gekoppelt mit der versicherungsrechtlichen Seite. Wir erzählen dem Rechtsanwalt, der ja selbst Jurist ist, natürlich nicht nur, wie er haftet, sondern sagen ihm auch, welche Lösungen es am Versiche-

rungsmarkt gibt, um diese Haftung aufzufangen oder zeigen, welche unterschiedlichen Konzepte es am Markt gibt. Aus dieser Schiene heraus bekommen wir auch viele Neukunden.

In den Seminaren für die Manager geht es um die Haftung des Geschäftsführers oder des Vorstands – auch wieder gekoppelt mit der Versicherungsseite. Wir beleuchten die D&O- und Strafrechtsschutzversicherung, nehmen oft auch einen externen Anwalt hinzu, der aus seiner Wirtschaftspraxis authentisch und glaubwürdig von seinen Fällen anonymisiert berichtet. Wiederum zeigen wir den Teilnehmern Lösungen auf, nachdem sie nach dem ersten Vortrag vielleicht erkannt haben, dass sie selbst auch gefährdet sind, in eine Haftung zu kommen oder in eine ähnliche Situation wie der Geschäftsführer, der als Beispielfall gedient hat.

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

**GA:** Von jenen Versicherern, mit denen wir intensiv und sehr gut zusammenarbeiten, wünsche ich mir nur, dass es so bleibt. Die anderen Risikoträger sollten noch an ihrer Reaktionszeit, der Schadenabwicklung und der Provisionstabelle arbeiten. ■