

+ GEBÄUDEAUSBAU UND NEUE MITARBEITER

Schladminger führt eine der größten Versicherungsfirmen in Österreich

Philip Winter (34) leitet mit seinem Vater das Unternehmen „Makler Winter“. Nicht nur das Gebäude wird bald aufgestockt, sondern auch die Zahl der Mitarbeiter. Winter über Herausforderungen für die Branche und gestiegenes Risikobewusstsein.



Karl und Philip Winter

© Andreas Pilz / karakorum.at

Iris Hödl Redakteurin Regionalredaktion

Liezen

30. Juli 2024, 15:59 Uhr



Es ist das größte Versicherungsmakler-Unternehmen im Bezirk Liezen und eines der größten österreichweit: „Makler Winter“ mit Sitz in Schladming und einer Filiale in Kapfenberg. An der Spitze der Firma: der 34-jährige Philip Winter. Er hat „Recht und Wirtschaft“ in Salzburg studiert, vor zehn Jahren ist er ohne Umwege in das Familienunternehmen eingestiegen, das sein Vater Karl Winter gegründet hat.

Ihm steht er seit fünf Jahren auch in der Geschäftsführung zur Seite. Wie das so ist als Vater und Sohn? „Natürlich arbeitet man eng und auch emotional zusammen. Ich habe viel Respekt und Bewunderung für meinen Senior. Er hat bei vielen Themen aber gleich loslassen können“, berichtet Philip Winter. Er fühlt sich gut vorbereitet, wenn sein Vater „in die verdiente Pension geht“.

Fitnessbereich für Junge und Sportliche

Winter führt aktuell 75 Mitarbeiter, ab Oktober noch fünf mehr. Und die bekommen bald mehrere neue Räume, denn das Firmengebäude wird ausgebaut. Das Dachgeschoß wird abgerissen, zwei vollwertige Geschosse draufgebaut. „Wir schaffen dadurch zusätzlichen Platz für neue Mitarbeiter und für Begegnungszonen oder Aufenthaltsräume“, sagt der 34-Jährige. Auf Wunsch der Angestellten kommen auch ein Fitnessbereich, eine Umkleide und Duschen dazu. „Wir haben viele junge und sportliche Mitarbeiter.“



Man könne sich sehr glücklich schätzen, genug Nachwuchs in der Firma zu haben, sagt Winter. „Über die gesamte Branche gesehen ist es aber eine Herausforderung, Nachwuchskräfte zu bekommen.“

Mehr Bedarf durch Naturereignisse und Internetkriminalität

Durch neue Risiken – wie vermehrte Naturereignisse oder Internetkriminalität – hätten die Kunden mehr Risikobewusstsein. „Die Menschen und Unternehmen sind viel stärker sensibilisiert für Vorsorge.“ Sie hätten viel mehr Nachfragen, was wiederum mehr Beratungsarbeit notwendig mache. „Das ist generell für die Branche eine Herausforderung. Kundenwünsche sind individuell und man braucht dadurch mehr Ressourcen und Kapazitäten, die diesen Bedarf erarbeitbar machen“, sagt Winter.

Ihm ist für die Zukunft wichtig, langfristig zu denken. „Wir wollen nicht nur kurzfristige Ergebnisse erzielen. Es sollen alle Beteiligten immer was davon haben“, erklärt er.