



Selcuk Özer sel Versicherungsmakler im Wirtschaftszentrum

Herr Özer, seit einigen Jahren betreiben Sie sehr erfolgreich Ihre Firma „sel“ im Wi.Z – verraten Sie uns was sich hinter der Firma verbirgt?

Wir sind ein unabhängiger Versicherungsmakler, der ganzheitliches Risk-Management mit intelligenter Prävention verbindet und ausschließlich im Kundeninteresse arbeitet (vergleichbar mit dem Steuerberater oder Rechtsanwalt). Dazu verfügen wir über spezielle Deckungserweiterungen und Sonderrabatte und arbeiten mit ca. 40 Versicherungsgesellschaften zusammen. Die Tätigkeitsfelder haben sich mit den Jahren gewandelt: Während sich die Beratung zunehmend auf Einzel-, Großhandel und Geschäftskunden konzentrierte, wurde das Angebot stetig erweitert. Zum eigentlichen Kerngeschäft sind Hausverwaltungen, Industrie- und Kommunalkunden hinzugekommen.

Wir bieten ein umfassendes Programm an, das die folgende Auflistung grob zusammenfasst:

- Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung
- Industrie-, Gewerbe- und Strafrechtsschutzversicherung
- Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Dienstleister und beratende Berufe
- Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Organpersonen (D&O-Versicherung)
- Betriebliche Sachversicherungen und Betriebsunterbrechungsversicherung
- Technische Versicherungen wie Elektronik- oder Maschinenversicherung
- Kraftfahrzeug- und Flottenversicherung
- Transportversicherung
- Vertrauensschadenversicherung
- Cyber- und IT-Versicherung

Für jeden Bereich erhält unser Kunde von uns eine kompetente Beratung, Risikoanalysen und individuellen Versicherungsschutz aus einer Hand. Als Vergleichshaus ist es unser Ziel, eine

hohe Kosteneinsparung im Jahr zu erwirtschaften und dabei hohen Versicherungsschutz zu bieten. Die anschließende Vertrags- und Schadenbearbeitung betrachten wir als selbstverständlich und das 365 Tage im Jahr. All diesen Service bieten wir ohne zusätzliche Kosten und das macht unseren Wachstum mit den zwei weiteren Niederlassungen in Crailsheim und Stuttgart aus.

Was macht das Wi.Z als Standort für Sie als wachsendes Unternehmen aus? Wo sehen Sie die Vorteile?

Zum einen ist im Wi.Z ein geballtes Know-how von verschiedenen Branchen unter einem Dach. Dazu hat man die Möglichkeit ab dem ersten Tag ein Netzwerk aufzubauen und sich auszutauschen. Dadurch entstehen Geschäfts-, Kundenbeziehungen und Freundschaften, welche wir gerne seit unserem Einzug im Jahre 2011 nutzen. Wir haben hier vor Ort Firmen, die vom 1-Mann/Frau/Zimmer-Betrieb zu großen Firmen herangewachsen sind. Das Wi.Z hat sowohl viele tolle Erfolgsgeschichten als auch Vorbildunternehmen zu bieten. Es bietet ein Rundum-Sorglos-Paket mit einem freundlichen Hausmeister, einem Reinigungsdienst für Sanitärräume und der Winterdienst. Dies ist eine große Entlastung für jeden Unternehmer. Beim Thema Wachstum bietet das Wi.Z für unser Unternehmen unbezahlbare Vorteile, wie zum Beispiel Büroerweiterung ohne Adressänderung mit einer kompetenten Managerin, welche für alles eine Lösung findet.

Wo sehen Sie aufgrund Ihrer langjährigen Erfahrung die größten Hindernisse für eine Existenzgründung?

Definitiv: Finanzen! Ich denke, für jeden Existenzgründer geht es am Anfang darum, die Kosten gering zu halten und am besten eine vorhandene EDV- und Infrastruktur-Anlage zu

nutzen. Dafür ist das Wi.Z perfekt. Außerdem sollte man sich rasch Netzwerke schaffen, dabei ist sowohl das Wi.Z eine Plattform als auch Aalen City Aktiv oder die Wirtschaftsunioren. Zuguterletzt muss sich Ihr Angebot vom Markt unterscheiden. Durch Spezialisierung und Innovation wie bei uns zum Beispiel; jeder bietet Versicherungen an, aber die wenigsten können transparente Vergleiche bieten, sich kompetent in einem Bereich fokussieren und dadurch einen Mehrwert für den Kunden schaffen. Der heutige Kunde erwartet nicht von Ihnen, dass Sie alles machen, sondern Spezialist darin sind, was Sie machen. Viele Existenzgründer machen meiner Meinung nach diesen Fehler, indem sie versuchen, am Anfang alles zu machen. Die klassischen Versicherungs- und Bankberater, welche Versicherung, Finanzierung, Altersvorsorge und Bausparen anbieten, verschwinden aktuell vom Markt.

Welche Versicherungen würden Sie Existenzgründerinnen und Existenzgründern, trotz anfänglich oft schmalen Budgets, auf jeden Fall empfehlen?

Viele Gesellschaften bieten spezielle Rabatte für Existenzgründer bis zu 50% in den ersten drei Jahren oder Sondervereinbarungen im Kfz-Bereich. Für Existenzgründer gibt es keine Versicherungslösungen „von der Stange“, auch wenn dies behauptet wird. Das passende Produkt finden wir in einer schier unüberschaubaren Angebotsvielfalt. Für den Start empfehlen wir die gesetzliche Krankenversicherung, eine Betriebshaftpflicht- und Existenzschutzversicherung, später erweitern wir den Schutz mit einer Berufsunfähigkeits- und einer Rechtsschutzversicherung. Unsere Kunden haben oft keine Zeit, verschiedene Angebote einzuholen oder diese gar zu vergleichen, deshalb empfiehlt es sich einen Makler ohne Zusatzkosten zu beauftragen.