



VMP Versicherungs**Makler**Pöchhacker

Akad.Vkfr. Martha Pöchhacker-Praher

Vertrauen Menschlichkeit Perspektive

Nachhaltigkeitsbericht 2009

INHALT

Vorwort der Unternehmerin.....	4
V M P.....	5
V Vertrauen.....	5
M Menschlichkeit	5
P Perspektive	5
Geschichte	6
Qualität und Qualifikation	6
Unabhängigkeit.....	7
Produkte und Leistungen.....	8
Private.....	9
Unternehmer	10
Recht und Berechtigung	11
Menschen im Mittelpunkt.....	11
Mitarbeiterinnen	11
Kunden.....	13
Mag. Edith Simöl.....	14
Bruckner Alessandro.....	14
Tischlerei Winter GmbH	15
Biobauer Heigl	15
Partner	16
Versicherungsunternehmen und Bausparkassen.....	16

EDV-Dienstleister.....	16
Kfz – Anmelder	16
Netzwerker	17
Wirtschaften in der Region	17
Umweltschutz	17
Nachhaltigkeitsprogramm.....	18
Transparenz	20
Content Index	20
Bestätigung der Anwendungsebene	23
Leistungskennzahlen 2009.....	24
Ökonomische Kennzahlen aus der Gewinn/Verlustrechnung.....	24
Ökologische Kennzahlen.....	24
Struktur der Mitarbeiterinnen.....	25
Impressum	26

VORWORT DER UNTERNEHMERIN



Akad.Vkfr. Martha
Pöchhacker-Praher
Eigentümerin

„Nachhaltiges Wirtschaften entspricht meiner persönlichen Vorstellung eines geglückten Unternehmergehens. Um als Unternehmerin nachhaltig zu wirken, ist Mut und verantwortungsbewusstes Handeln gefordert.“

Als Versicherungsmakler, dem Mittler zwischen Versicherungssuchendem und Versicherungsunternehmen, sind wir einem hohen ethischen Standard verpflichtet.

Wir vertreten die Interessen unserer Kunden und setzen diese auch durch. Dennoch sind wir ein fairer Partner gegenüber den Versicherungsgesellschaften. Geringere Prämien bedeuten für uns ein geringeres Einkommen. Wir sehen es jedoch als unsere Aufgabe, das beste Angebot für unsere Kunden zu finden. Das ist unseren Kunden bewusst, daher empfehlen sie uns gerne weiter. Somit gewinnen wir neue Kunden und der Kreis der wechselseitigen Fairness schließt sich.

Die MitarbeiterInnen sollen sich an ihrem Arbeitsplatz wohlfühlen, vor allem aber in ihrem Tun. Durch ein umfassendes Weiterbildungsangebot erhalten die MitarbeiterInnen die nötige Kompetenz. Versicherungsberatung baut langfristig auf Vertrauen auf. Dieses Vertrauen unserer Kunden können wir nur durch unser Handeln rechtfertigen.

Wir nutzen unsere Unabhängigkeit. Durch Weiterentwicklung des Vorsorgeangebotes und durch kritische Produktwahl können wir unseren Teil zu einer nachhaltigeren Finanzwelt beitragen.

Durch schonenden Verbrauch der Ressourcen wollen wir uns auch dem Thema Ökologie stellen. Wir setzen bewusst auf umwelt- und sozialgerechte Produkte.

Mit unserem ersten Nachhaltigkeitsbericht möchten wir Ihnen unsere Werte, die uns leiten und unser Handeln beeinflussen, gerne näher bringen.

Ihre Versicherungsmaklerin

Akad. Vkfr. Martha Pöchhacker-Praher

WERTE



V M P

= **Versicherungs – Makler – Pöchhacker**

= **Vertrauen - Menschlichkeit - Perspektive**

VMP steht einerseits für VersicherungsMakler Pöchhacker, die 3 Buchstaben stehen andererseits auch für die zentralen Werte des Unternehmens: Vertrauen, Menschlichkeit und Perspektive.

V VERTRAUEN

Kunden vertrauen uns, indem Sie uns ihre Vollmacht für Versicherungsangelegenheiten unterzeichnen. Durch unser verständnisvolles und genaues Arbeiten wollen wir das uns geschenkte Vertrauen rechtfertigen. Fachliche Kompetenz gepaart mit Lebensfreude und Lernbereitschaft sind die Bausteine für eine wertvolle Zukunftsarbeit für unsere Kunden.

An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an unsere Kunden für das in uns gelegte Vertrauen.

M MENSCHLICHKEIT

Für die Sorgen und Wünsche unserer Kunden nehmen wir uns Zeit. Unsere freundlichen MitarbeiterInnen versuchen jedes Problem zu lösen.

Als Dienstgeber bemühen wir uns um ein angenehmes Arbeitsklima. Ehrliche Versicherungsberatung schafft die Basis für Kundenbeziehungen über Generationen und sinnerfülltes Arbeiten. Wir versichern Kunden im Alter von 15 bis 85. Es spricht für unsere MitarbeiterInnen wenn sich alle wohlfühlen.

P PERSPEKTIVE

Kompetente Beratung schafft den nötigen Durchblick. Die Wahl der richtigen Versicherungslösungen sichert die finanzielle Zukunft unserer Kunden. Egal ob bei Schadenfällen, bei Haftungsansprüchen oder der finanziellen Absicherung im Alter, die Wahl des individuell passenden Vorsorgepaketes lässt ruhig in die Zukunft blicken.

GESCHICHTE

Nach Abschluss der Ausbildung im Lehrgang für Versicherungswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien und Ablegung der Prüfung zum Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten gründete Frau Akad.Vkfr. Martha Pöchhacker-Praher am 1.1.1992 das Maklerbüro. Als Eigentümerin leitet sie es seither. Unter dem Namen „VMP - VersicherungsMaklerPöchhacker“ sind wir seit 1995 bekannt.

Frau Akad.Vkfr. Martha Pöchhacker-Praher ist bereits seit 1982 in der Versicherungsbranche tätig. Als Schadenreferentin und in der Büroleitung sammelte sie wichtiges Praxiswissen. Die erste Mitarbeiterin stieß 1993 zum Unternehmen. Als Einfrau-Unternehmen im Wohnzimmer gestartet, stehen seit dem Bürobau 1997 moderne Räumlichkeiten zur Verfügung. Gemeinsam betreut ein fünfköpfiges Team nun ca. 1500 Kunden.

Team von VMP

v.l.n.r.
Aloisia Gerstner
Birgit Dirnberger
Martha
Pöchhacker-Praher
Barbara König
Ulrike Grausam



QUALITÄT UND QUALIFIKATION

Wir legen großen Wert auf ein fundiertes Wissen.

Qualifikation und Know-how erwerben wir an der Wirtschaftsuniversität, an der Akademie des Österreichischen Versicherungsmaklerrings (ÖVA), am Wifi und Bfi sowie durch zahlreiche kostenpflichtige Ausbildungen und kostenlose Informationen durch unsere Versicherungspartner.

Durch die Mitgliedschaft beim Österreichischen Versicherungsmaklerring (ÖVM) steht uns ein großes Kompetenz-Netzwerk zur Verfügung, das uns in die Lage versetzt, auch außergewöhnliche Fälle zuverlässig betreuen zu können. Alle teilnehmenden Makler stellen Fragen online und beantworten Fragen, somit lernen alle aus der täglichen Praxis der anderen.

Detailwissen erreichen wir durch Spezialisierung im Team. Die MitarbeiterInnen leiten ihren Bereich selbstverantwortlich und sehr kompetent. Unternehmer und Private suchen individuelle Lösungen. Ob in der Kfz-Anmeldung, bei Schadensfällen, in der Lösung von Haftungsfragen und in der Wahl der passenden Zukunftsvorsorge, bei uns betreut unsere Kunden eine speziell ausgebildete Mitarbeiterin.



Ulrike Grausam

Nur geprüfte Versicherungsmakler und Versicherungskaufleute beraten unsere Kunden.

Bereits seit 1993 kennt Frau Ulrike Grausam die Anliegen unserer Kunden. Im Jahr 2000 absolvierte sie die Ausbildung und Prüfung zur geprüften Versicherungsmaklerin und stellt ihre Kompetenz jeden Tag unter Beweis.

UNABHÄNGIGKEIT



Durch unsere Unabhängigkeit als Makler können wir Produktverbesserungen zum Vorteil unserer Kunden erreichen.

Wir kontrollieren die Produkte der Versicherungsunternehmen nicht nur auf deren Preis-Leistungs-Verhältnis, sondern auch auf Qualität. Nur die besten Angebote fließen in die Beratung ein.

Individuelle Zusatzvereinbarungen beeinflussen die Weiterentwicklung des Versicherungsschutzes und führen zu stetigen Verbesserungen der Produkte.

Durch unseren Beitrag in öffentlichen und politischen Diskussionen, durch Einträge in Fachforen und durch kritische Produktprüfung wollen wir die Entwicklung hin zu sozial gerechteren Vorsorgelösungen unterstützen.

Im Kapitalvorsorgebereich haben wir die Entwicklungen der letzten Jahre kritisch beobachtet. Nun werden Vorsorgeprodukte von uns streng überprüft. So achten wir sehr genau darauf, dass unsere Angebote die gewünschte Sicherheit bieten. Wenn die angegebene Rendite und die Annahmen der Zielerreichung unrealistisch erscheinen, werden die Produkte nicht in unser Portfolio aufgenommen. Aus ethischen Gründen vertreiben wir keine Veranlagungsprodukte, welche mit nachrangigen Anleihen besichert sind

und bieten keine Fondsveranlagungen mit mehrschichtigen und untransparenten Kostenstellen an.

Steht der Spargedanke im Vordergrund, so achten wir auf Transparenz und schmale Kostenstruktur. Von Vorteil ist eine flexible Gestaltungsmöglichkeit ohne finanziellen Nachteil. Besondere Beachtung findet die Verwaltungskostenseite bei aufwendigen und langfristigen Verträgen. Aufgrund unserer Einschätzung haben wir uns aus dem Bereich der Veranlagung in Fonds vollständig zurückgezogen.

Der Markt an nachhaltigen, grünen Veranlagungsprodukten im Versicherungsbereich ist in Österreich wenig entwickelt. Wir beobachten die wenigen Anbieter, aber vor allem die langfristige Perspektive und die Kosten der Produkte scheinen uns derzeit noch nicht gesichert.

PRODUKTE UND LEISTUNGEN



Mit Sicherheit auf der Seite unserer Kunden

Hohe Kompetenz, persönliches Engagement und absolute Loyalität gegenüber unseren Kunden, das zeichnet uns seit vielen Jahren aus.

Wir bieten unseren Kunden eine bedarfsgerechte Optimierung ihrer betrieblichen und privaten Versicherungsstruktur. Dazu nehmen wir uns Zeit und gehen auf spezifische Wünsche und Anforderungen unserer Kunden ein.

Wir hören zu, stellen die richtigen Fragen und informieren umfassend – bei Bedarf auch über die fachlichen Hintergründe hinaus. Unsere Kunden schätzen diesen persönlichen Kontakt und profitieren davon.

Ein auf den individuellen Bedarf ausgerichtetes Konzept berücksichtigt auch bestehende Verträge. Daraus formen wir ein sinnvolles Sicherheitsnetz. Vertragsinhalte sind zumeist kein Standard sondern sind mit im Schadenfall wichtigen Spezialklauseln und Sondervereinbarungen versehen. Risiko- und marktgerechte Prämien werden verhandelt.

Gerade im Schadensfall ist rasche und kompetente Hilfe wichtig. Wir organisieren von der Schadenmeldung über Besichtigung, Gutachter und Schadensanierer alle notwendigen Schritte. Nach der Ersthilfe wickeln wir im Kundeninteresse den Schaden mit der Versicherung ab.

Als Ergebnis bieten wir maßgeschneiderte Lösungen für Unternehmer und Private, Landwirte und Angehörige freier Berufe. Sie geben die gewünschte Sicherheit.

PRIVATE

Vorsorge und Sparen



Private Pensionsvorsorge und/oder Kapitalansparung
Ablebensvorsorge für die Familie oder Kreditbesicherung
Staatlich geförderte Pensionsvorsorge
Bausparen und Sparen für Kinder

Mensch und Sicherheit



Kranken/Gesundheitsvorsorge für ambulant und stationär
Unfallvorsorge für Invalidität und Unfallnebenkosten
Berufsunfähigkeitsvorsorge als Rente oder Kapital
Pflegevorsorge

Besitz und Haftung



Wohngebäude und unbebaute Grundstücke
Haushalt/Inventar und Wertsachen
Privathaftpflicht und Berufshaftpflicht
Tierhalterhaftung für Hunde und Pferde

Kfz und Recht



Kfz Haftpflicht und Assistance
Kfz Vollkasko und Elementarkasko
Insassenunfall und Bonusretter
Rechtsschutz: Kfz, Privat, Beruf, Vertrag usw.

UNTERNEHMER

Vorsorge und Sparen



Pensionszusagen und Rückdeckungen
Ablebensvorsorge für die Familie/Betrieb oder Kreditbesicherung
Mitarbeitervorsorge nach §3/15 EStG
Pensionskassen und betriebliche Vorsorgekasse

Mensch und Sicherheit



Kranken/Gesundheitsvorsorge für ambulant und stationär
Unfallvorsorge für Invalidität und Unfallnebenkosten
Berufsunfähigkeitsvorsorge als Rente oder Kapital
Betriebsunterbrechungsversicherung

Besitz und Haftung



Gebäude, Inhalt, Waren gegen alle Risiken
Technik, Elektronik, Maschinen, Kühlgut
Betriebshaftpflicht, Produkt- und Vermögensschadenhaftung
Kreditversicherung

Kfz und Recht



Kfz Haftpflicht und Assistance
Kfz Vollkasko und Elementarkasko
Transport
Firmenrechtsschutz: Kfz, Privat, Beruf, Vertrag , Inkasso usw.

RECHT UND BERECHTIGUNG

Die erfolgreiche Ablegung der Maklerprüfung ist Voraussetzung, um als Versicherungsmakler tätig zu sein.

Das Maklergesetz regelt unsere Tätigkeit seit 2005. Es verpflichtet uns zur Protokollierung und zu einer umfassenden Beratung und Aufklärung unserer Kunden. Sollte uns trotz kompetenter Arbeit ein Fehler passieren, so schützt eine verpflichtende Vermögensschadenversicherung unsere Kunden vor finanziellen Schäden.

Von Gesetzes wegen wahren wir die Rechte unserer Kunden gegenüber den Versicherungsgesellschaften. Eine umfassende versicherungsrechtliche Ausbildung und Kenntnisse im Schadenersatzrecht helfen zur Durchsetzung von Ansprüchen im Schadensfall außerordentlich.

MENSCHEN IM MITTELPUNKT

MITARBEITERINNEN

Die Qualität von VMP – VersicherungsMakler Pöchhacker beruht auf der hohen Kompetenz unserer Mitarbeiterinnen. Alle Kundenbetreuerinnen sind geprüfte Versicherungskaufleute oder Versicherungsmakler. Ihr Fachwissen halten die Mitarbeiterinnen durch laufende Weiterbildung am neuesten Stand. Ergänzend zur fachlichen Weiterbildung bietet VMP den Mitarbeiterinnen die Möglichkeit, die Persönlichkeit bildende Seminare zu besuchen. Damit wollen wir uns als Menschen stärken. Besonders geschätzt werden die Hilfsbereitschaft und der respektvolle Umgang im Team.



v.l.n.r.:
Kundenberatungsteam:
Birgit Dirnberger
Akad. Vkr. Martha
Pöchhacker-Praher
Barbara König
Ulrike Grausam

Der Einsatz modernster Informationstechnologie unterstützt uns in der täglichen Arbeit. Eine hochwertige EDV Ausstattung mit zwei Bildschirmen, Scanner, Telefonanlage mit persönlicher Mailbox steht jeder Mitarbeiterin zur Verfügung. Telefonieren mit Funk-Headsets erspart Schulterprobleme. Wir legen auch Wert auf gesundes Sitzen. Unsere Bürobestuhlung ist entsprechend hochwertig und entspricht hohen ergonomischen Anforderungen.

Kompetenzen vermitteln und Verantwortung übergeben

In ihren jeweiligen Fachgebieten sind die Mitarbeiterinnen Profis und unterstützen sich gegenseitig im Team. Ist eine gewisse Lernzeit überschritten, arbeiten die Mitarbeiterinnen selbständig und langfristig im Unternehmen. Das Team von Versicherungsmakler Pöchhacker wächst langsam, aber stetig.

Flexibel und gemeinsam

In regelmäßigen Mitarbeitergesprächen sollen die Arbeitsroutinen möglichst an die Wünsche aller angepasst werden. Flexible Arbeitszeiten ermöglichen Freiräume, um beispielsweise statt im Büro doch am Badensee zu schwitzen. Möglich ist dies durch ein elektronisches Zeiterfassungssystem, bei dem sich die MitarbeiterInnen mittels Transponder an- und abmelden. Mangels Betriebsrat vereinbaren wir die Jahresarbeitszeitmodelle individuell mit den Mitarbeiterinnen. Wir legen Wert auf Vereinbarkeit von Familie und Beruf – Teilzeitarbeitsplätze sind für uns selbstverständlich.



Bettina Zaiser

Frau Bettina Zaiser genießt die Zeit bei ihren Kindern. Als geprüfte Versicherungskauffrau wird sie nach der Babypause das Team wieder mit ihrem Wissen verstärken.

Die Mitarbeiterinnen entscheiden jährlich über fixe oder bonusorientierte Gehaltsbestandteile. Damit erreichen wir ein höheres Gehaltsniveau als im Kollektivvertrag des Handels vorgesehen ist. Für langjährige MitarbeiterInnen zahlen wir zusätzlich eine freiwillige Zukunftsvorsorge im Rahmen des § 3/15 EStG.

In mehrjährigen Abständen nehmen wir an Seminaren zu organisatorischen, aber auch sportlichen und gesundheitsfördernden Themen teil. Diese gemeinsamen Aktivitäten fördern das Miteinander im Unternehmen beträchtlich.



Zuletzt wurde der sportliche Einsatz trainiert und erfuhren wir viel über gesunde Ernährung im Büroalltag.

Im Bild das sportliche Team VMP mit den Trainern Toni Klein und „Yoga“ Martina

KUNDEN



Unsere Kunden kommen vorwiegend aus der Region Mostviertel und sind großteils durch persönliche Weiterempfehlung auf uns aufmerksam geworden. Dennoch betreuen wir auch viele Kunden in weiterer räumlicher Entfernung, durch Weiterempfehlung oder weil wir sie ein Leben lang begleiten – auch wenn sich ihr Wohnsitz ändert. Unternehmen mit außerösterreichischen Niederlassungen zählen nicht zu unseren Kunden.

Unser Service wird von Unternehmern und Privaten, Landwirten und Angehörigen der Freien Berufe in Anspruch genommen.

Die Unternehmen sind kleine und mittlere Betriebe aus Handwerk, Handel und Dienstleistung.

Bei Betrieben und Landwirtschaften führen wir eine Risikobesichtigung vor Ort durch. Bei einer Begehung können Gefahrenquellen leichter erkannt werden. Die Gewerbeberechtigung und der tatsächliche Umfang der Unternehmenstätigkeit sind ebenso wichtig, wie bisherige Schäden und Probleme.

Die Gebäudevermessung führen wir bei landwirtschaftlichen Objekten vorwiegend selbst durch. Im betrieblichen Bereich erstellen externe Sachverständige Schätzungen zur Versicherungssumme oder finden wir in der Bilanz die nötigen Informationen. Diese Kenntnisse fließen in das Versicherungskonzept ein.

Private Kunden kommen lieber ins Büro und nehmen ihre Polizen und Pläne mit. Mittels Risikoanalysen erfassen wir den benötigten Versicherungsschutz und erstellen das Konzept. Auf Wunsch beraten wir auch vor Ort.

Bei den freien Berufen sind es vor allem Ärzte und technische Büros welche unsere gezielte Beratung schätzen. Spezielle Rahmenverträge über die Berufskammern betreuen wir ebenso.

Mittels Serviceverträgen betreuen wir auch Polizen unserer Kunden, welche von anderen Vermittlern abgeschlossen wurden und danach keine Betreuung erfolgt. Wir informieren bei Leistungsansprüchen, verwalten Kündigungstermine und schützen vor Fristversäumnissen. Den Zeit- und Betreuungsumfang wählt der Kunde - denn Zufriedenheit entsteht durch Wahlfreiheit.

Kundenstimmen

Auch viele unserer Kunden sind nachhaltig wirtschaftlich tätig. Einige dürfen wir hier zu Wort kommen lassen.

MAG. EDITH SIMÖL



Mag. Edith Simöl

VivaWeb! Internetdienstleistungen und IT-Training
www.vivaweb.at

Die Verknüpfung der Themen Menschen, Computer und Psychologie sind mir ein Anliegen. Wahrnehmungs- und Computerpsychologie finden Eingang in Usability und das Erstellen behindertengerechter Webseiten. Im Trainingsbereich steht die Anleitung zur Selbsthilfe im Vordergrund.

Durch konstante Qualität nachhaltig für meine Kundinnen und Kunden da zu sein, ist mir wichtig.

VMP heißt für mich auch einen **vertrauenswürdigen mächtigen Partner** an meiner Seite zu haben.

Für mich ist es wichtig, einen kompetenten Ansprechpartner für alle Lebenslagen zu haben. Egal, ob es um Vorsorge geht, oder um Hilfe im Ernstfall. In jeder Situation ausreichend abgesichert zu sein, bedeutet für meine Familie und mich ein sorgenfreies Leben. Mit Frau Pöchhacker-Praher und ihrem Team verbindet mich eine langjährige zufriedenstellende Kundenbeziehung.

Ein Anruf genügt und schon wird alles Erforderliche rasch und zuverlässig veranlasst. Meine Verträge werden laufend überprüft, Ergebnisse werden mit mir besprochen und auf Wunsch werden Änderungen umgehend durchgeführt. Jede Anfrage wird freundlich, präzise und in verständlicher Form beantwortet.

BRUCKNER ALESSANDRO



Bruckner
Alessandro

ADEG Kaufmann und Postpartner
in Hausmening und Allhartsberg
Adeg.Bruckner@gmail.com

Es ist gut, seinen Versicherungsmakler im Ort zu haben. Wir sind seit der Markteröffnung 2007 bei VMP und schätzen die Kundennähe.

Bei ADEG Bruckner zählt die persönliche Ansprache der Kunden, das unterscheidet und überzeugt. Nachhaltig ist aber auch das Sortiment: So gibt es viele Angebote aus der Region Mostviertel, Bioprodukte und eine große Auswahl an Fair Trade Produkten laden zum Shoppen ein.

TISCHLEREI WINTER GMBH

Nachhaltig Kunden binden ist nicht leicht. Durch ihre kompetente Beratung und Analyse sowie ihr rasches und unbürokratisches Handeln im Ernstfall zeigt uns VMP immer wieder wie es geht.



Möbelstudio & Werkstätte für individuellen Innenausbau

Tischlerei WINTER GmbH - Weyrerstrasse 136 - 3340 Waidhofen/Ybbs
Tel. 07442 / 54636 (Fax +15) - Email: office@tiwi.co.at - www.tiwi.co.at

Nachhaltig wirtschaften ist eine Grundeinstellung, die uns mit VMP verbindet. Ebenso wie VMP ist es uns ein Anliegen, durch Wahrnehmung unserer ökonomischen, ökologischen und sozialen Verantwortung zukunftsorientierte und langfristige Werte für unsere Region zu schaffen.

Wir sind seit über 10 Jahren ein sehr zufriedener Kunde von VMP und hoffen, - eigentlich sind wir uns sicher - dies auch noch viele weitere Jahre zu sein.

BIOBAUER HEIGL

Fam. Heigl aus Allhartsberg präsentiert Biogenuss aus eigener Erzeugung
Tel. 07448-3131



Familie Heigl

Als Biobauern der ersten Stunde ist Nachhaltigkeit bei Mensch, Tier und Natur täglich selbstverständlich. In der hofeigenen Käserei erzeugen wir aus Biomilch genussvollen Biokäse und vermarkten diesen regional auf Märkten und im Handel.

Technisch setzen wir seit dem Jahr 2007 auf eine mittlerweile auf 20 kWp erweiterte Photovoltaikanlage und erzeugen fast so viel Strom wie wir selbst verbrauchen.

Warum VMP? Wir wollten bei einem unabhängigen Versicherungsmakler sein. Über persönliche Bekanntschaft mit Frau Pöchhacker-Praher sind wir seit 2006 zufriedene Kunden.

PARTNER



Versicherungsunternehmen und Bausparkassen

Vertragliche Übereinkommen bestehen mit über 20 österreichischen und wenigen ausgesuchten deutschen Versicherungsunternehmen, sowie mit zwei österreichischen Bausparkassen. Die Vereinbarungen regeln die Zusammenarbeit in allen wesentlichen Punkten zu Vertragsannahme, Provisionen und Betreuungsumfang.

Maklerbetreuer und deren Teams unterstützen in den Usancen der unterschiedlichen Unternehmensabläufe.

Großteils werden Berechnungsprogramme zur Verfügung gestellt. Im betrieblichen Bereich werden die Risiken aber mittels Offertanfrage zur Anbotslegung ausgeschrieben. Die Offerterstellung obliegt den Maklerbetreuungsteams in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen.

Die Fachkompetenz zur Abwicklung von Vertrag und Leistung, die allgemeine Schadensfallgestion und das faire Marktverhalten eines Versicherungsunternehmens sind wesentliche Auswahlkriterien.

EDV-Dienstleister

Wir nutzen das zugekaufte Angebot EDV-unterstützter Leistungs- und Preisvergleiche. Gerne unterstützen wir die von Versicherungen unabhängigen Vergleichsanbieter mit Informationen.

Gemeinsam können die Nutzer die Vergleiche zum Wohle aller verbessern, denn nicht nur Produktqualität hinsichtlich Leistungsumfang und Preis beeinflussen eine Versicherungsbewertung, sondern auch die Bereitschaft notwendige Erweiterungen vertraglich zu vereinbaren.

Unsere Versicherungsvergleiche sind auf den österreichischen freien Versicherungsmarkt beschränkt. Leider sind Rahmenverträge mit bestimmten Branchengruppierungen oftmals für den freien Verkauf gesperrt und dürfen von uns nicht betreut werden.



Alfred
Hiesberger

Kfz – Anmelder

Alfred Hiesberger

Kfz- Ummeldungen für unsere Kunden erledigt seit 1995 unser verlässlicher Partner Alfred Hiesberger. Zukünftig soll diese Tätigkeit verstärkt durch eigene Mitarbeiter durchgeführt werden.



Herbert Praher

Netzwerker

Innenarchitekt und Netzwerker Herbert Praher

Herbert Praher ist als Innenarchitekt vorwiegend in Oberösterreich tätig. Durch seine zahlreichen beruflichen Kontakte ergeben sich immer wieder Empfehlungen für VMP, die dazu führen, dass sich unser Kundenkreis auch im Linzer und Mühlviertler Raum stetig erweitert.

WIRTSCHAFTEN IN DER REGION

Für viele unserer Kunden sind wir Nahversorger in Versicherungsfragen. Mitarbeiter und Kunden schätzen die kurzen Wege und die persönliche Betreuung.

Obwohl neu eintretende Mitarbeiter einen Maturaabschluss besitzen, erweitern wir deren berufliche Qualifikation und bilden sie zum/zur geprüften Versicherungskaufmann/frau aus. Oftmals ist diese Ausbildung vom Land NÖ gefördert. Die Ausbildung endet mit einer Lehrabschlussprüfung.

Frau Pöchhacker-Praher engagiert sich im Wirtschaftsbund, denn es ist ihr ein Anliegen, im Kontakt mit UnternehmerInnen ein nachhaltiges und wertschätzendes Wirtschaften voranzutreiben.

Attac schätzt sie als globalisierungskritische Organisation, die eine Entwicklung hin zu einer gerechteren, sozialeren und demokratischen Welt fördert. Attac hinterfragt die Macht der Konzerne und will den Menschen in den Mittelpunkt des Wirtschaftens stellen. Wir unterstützen Attac als Förderer finanziell.

UMWELTSCHUTZ

Als Dienstleister haben wir keine große Auswirkung auf die Umwelt, dennoch liegt uns ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen am Herzen.

Maßnahmen und Ziele zum Umweltschutz im Unternehmen

Vor allem in der Beschaffung der Betriebsmittel gibt es für uns Möglichkeiten umweltbewusst zu agieren. Toner werden gesammelt und an die Firma zur Wiederbefüllung retourniert. Fair-Trade Produkte und regionale Erzeuger werden bevorzugt.

Den Papierverbrauch versuchen wir grundsätzlich zu reduzieren und setzen auf beidseitigen Druck, scannen und mailen statt zu kopieren, bieten Onlineformulare und papierlose Übermittlung an. So erreichen uns etwa Vertragskopien zur Kontrolle nicht per Postboten sondern als PDF Dokumente via E-Mailversand.

Unsere Arbeitsweise, mit Vollmacht unserer Kunden, erspart den Ausdruck zahlreicher Dokumente. Durch die weite Verbreitung der Mailadressen können wir an die meisten Kunden Informationen per Mail weiterleiten.

Vor allem im Sommer wird die flexible Arbeitszeit für einen früheren Büroschluss genutzt und reduziert den Einsatz der Klimaanlage. Investiert haben wir auch in zusätzliche Beschattungen. Mülltrennung betrachten wir als Selbstverständlichkeit – jüngst wurde das Kunststoffrecycling verbessert.

Das Kundenbüro befindet sich im Wohnhaus der Firmeneigentümerin Martha Pöchhacker-Praher, wodurch sich die Frage einer möglichst umweltschonenden Erreichbarkeit des Arbeitsplatzes nicht stellt. Die Mitarbeiterinnen wohnen in den umliegenden Gemeinden und reisen mit dem eigenen Auto an, da öffentliche Verkehrsmittel nicht zur Verfügung stehen.

NACHHALIGKEITSPROGRAMM

Unternehmensbereiche	Ziele	Maßnahmen	Termine
Betriebsökologie/-ökonomie	40% des Stromverbrauchs aus der eigenen PV-Anlage decken	Errichtung einer Photovoltaikanlage	Umsetzung 2012 bis 2014
Umwelt	Ressourceneinsparung im Bereich Papier	Einsparung des Papierverbrauchs durch den Einsatz von zwei Bildschirmen pro Arbeitsplatz	In der Umsetzungsphase, derzeit 50% abgeschlossen
		Zweiseitiger Druck, bevorzugt Scannen und Mailen	Laufend
	Stromverbrauch senken	Stromlosschaltung	In Planung
Organisationsentwicklung	Weiterentwicklung der Servicequalität	Strategiesitzung zu Jahresbeginn	Laufend

	Optimierung der Abläufe	Regelmäßige Teambesprechungen	Ab dem 1. Quartal 2011
	Fehlerquellen reduzieren	Kurze Erledigungswege Konzentration aufs Wesentliche	Strategiesitzung 2011
Produkte	Jederzeit umfassende und vollständige Anträge	Klauselpakete vereinbaren und verbessern inkl. Gültigkeitsdauer	Betreuergespräch 2011
Personalentwicklung	Einbindung der Mitarbeiter	Regelmäßige Teambesprechungen	Ab dem 1. Quartal 2011
	Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit	Mitarbeitergespräche	
Interne Kommunikation	Verbesserung des Terminmanagements im Team	Regelmäßige Teambesprechungen	Ab dem 1. Quartal 2011
Produktentwicklung	Vorsorgeprodukte mit laufender Courtage verbessern Werte bei vorzeitigen Vertragsstorno der Kunden, Ziel ist die Erhöhung des Produktanteils	Steigerung der Quote von 40% auf 60% der Jahresprämiensumme	Ende 2012
Vorsorge	Höhere Rückkaufswerte für Kunden bei ungeplanter vorzeitiger Vertragsauflösung	Eigene Produkte entwickeln, Sondercourtage	Strategietagung 2011
Transparenz	Kostentransparenz Vorsorge	Modell zur kombinierten Honorarberatung erarbeiten	Anfang 2012
Qualität der Partner	Reduktion auf Partner die langfristig unseren Ansprüchen entsprechen: Produktspezifikation, Kommunikation, Abwicklung, soziale Verantwortung und Handschlagqualität	Ansprüche definieren internes Rating	Sommer 2011
Dokumentation	Nachvollziehbarkeit Produktwahl und Nachweis bei Haftung	Kurz, nachvollbar und unmittelbar	Strategietagung 2011

TRANSPARENZ

Für das Unternehmen VMP wird nachhaltiges Handeln zunehmend wichtiger. Einerseits um für die Mitarbeiterinnen einen Rahmen zu schaffen, dass sie ihre Werte und Ideale auch im Beruf bestmöglich leben können, andererseits um unserem Kundenkreis ein nachhaltiges Angebotspektrum bieten zu können. Versicherungen beziehen sich sehr stark auf die Zukunft, daher ist es besonders wichtig, dass wir unsere Produkte nachhaltig und zukunftsfähig gestalten. Mit diesem Bericht machen wir unsere Einstellung und unsere bisherigen Leistungen rund um das Thema Nachhaltigkeit transparent. Der nachstehende Index basiert auf dem aktuellen Berichtsstandard der Global Reporting Initiative und zeigt im Überblick, welche Informationen wo im Bericht zu finden sind.



Content Index

G3-Code	Beschreibung	Status	Verweis	Begründung/Erläuterung
Deklaration zum Profil				
1	Strategie und Analyse			
1.1	Erklärung des höchsten Entscheidungsträgers der Organisation		4	
2	Organisationsprofil			
2.1	Name der Organisation		26	
2.2	Wichtigste Marken, Produkte bzw. Dienstleistungen		8-10	
2.3	Organisationsstruktur		6	
2.4	Hauptsitz der Organisation		26	
2.5	Anzahl der Länder, in denen die Organisation tätig ist			Das Unternehmen ist ausschließlich innerhalb Österreichs tätig.
2.6	Eigentümerstruktur und Rechtsform		4, 6, 26	Einzelunternehmen
2.7	Märkte, die bedient werden		13-15	Das Unternehmen bietet Versicherungs- und Vorsorgeprodukte für Unternehmen, Landwirte und Freiberufler sowie für Privatpersonen.
2.8	Größe der berichtenden Organisation		6, 25	
2.9	Veränderungen der Größe, Struktur oder Eigentumsverhältnisse	n.a.		Der vorliegende Nachhaltigkeitsbericht ist der erste des Unternehmens.
2.10	Im Berichtszeitraum erhaltene Preise			Das Unternehmen hat im Berichtszeitraum keine Preise erhalten.

3	Berichtsparameter			
3.1	Berichtszeitraum für die Informationsbereitstellung		26	
3.2	Veröffentlichung des letzten Berichts	n.a.		Der vorliegende Nachhaltigkeitsbericht ist der erste des Unternehmens.
3.3	Berichtszyklus		26	
3.4	Anlaufstelle bei Fragen bezüglich des Berichts und dessen Inhalt		26	
3.5	Vorgehensweise bei Bestimmung der Berichtsinhalte			Die Berichtsinhalte wurden entsprechend der Vorgaben des GRI Standards (Anwendungsebene C) und unter Einbeziehung externer Expertise zusammengestellt.
3.6	Berichtsgrenze			Der Bericht gibt einen umfassenden Überblick über alle nachhaltigkeitsrelevanten Leistungen der Organisation.
3.7	Beschränkungen des Umfangs oder der Grenzen des Berichts			Es gibt keine solchen Beschränkungen.
3.8	Grundlage für Berichterstattung über Joint Ventures, Tochterunternehmen usw.	n.a.		Das Unternehmen verfügt über keine Joint Ventures oder Tochterunternehmen.
3.10	Neue Darstellung von Informationen	n.a.		Der vorliegende Nachhaltigkeitsbericht ist der erste des Unternehmens.
3.11	Wesentliche Änderungen in der Berichterstattung	n.a.		Der vorliegende Nachhaltigkeitsbericht ist der erste des Unternehmens.
3.12	GRI Content Index		20-23	
4	Führung, Verpflichtungen, Engagement			
4.1	Corporate Governance und Führungsstruktur der Organisation			Die Eigentümerin trifft die unternehmerischen Entscheidungen nach Beratung im Team. Es gibt kein vertragliches Mitspracherecht.
4.2	Unabhängigkeit des höchsten Leitungsorgans			Die einzige Führungsposition mit Personalverantwortung hat aufgrund der geringen Größe des Unternehmens Frau Pöchhacker-Praher inne. Allerdings sind alle MitarbeiterInnen in ihren jeweiligen Fachgebieten mit leitender Verantwortung ausgestattet.
4.3	Struktur der Leitungsorgane in Organisationen ohne Aufsichtsrat			
4.4	Mitsprachemöglichkeit von Mitarbeitern und Anteilseignern		12	
4.14	Liste der von der Organisation einbezogenen Stakeholder-Gruppen		11-17	Mitarbeiter, Kunden, Partner
4.15	Grundlage für die Auswahl der einbezogenen Stakeholder			Die oben angeführten Stakeholdergruppen sind für das Unternehmen zentral. Zu allen drei Stakeholdergruppen besteht ein regelmäßiger und wertschätzender Austausch.

Leistungsindikatoren				
Ökonomische Leistungsindikatoren				
EC1	Unmittelbar erzeugter und ausgeschütteter wirtschaftlicher Wert		24	
EC2	Finanzielle Folgen sowie Chancen und Risiken des Klimawandels			Versicherungslösungen können nur begrenzt finanzielle Folgen des Klimawandels lindern. Ein Problem ist das Versicherungsunternehmen zunehmend Kunden nach Risiken selektieren und den Versicherungsschutz ablehnen oder erheblich verteuern. Schutzgebiete und Risikozonen müssen bei Erstellung von Konzepten berücksichtigt werden und erhöhen die Versicherungskosten.
EC3	Umfang der betrieblichen sozialen Zuwendungen		12	Im Bericht erwähnt: §3/15 EStG. Der maximale Betrag von 300 € im Rahmen einer Er- und Ablebensvorsorge je MitarbeiterIn.
EC4	Bedeutende finanzielle Zuwendungen der öffentlichen Hand			Es gab keine finanzielle Unterstützung durch die öffentliche Hand. Eine Haftungsübernahme durch den niederösterreichischen Wirtschafts- und Tourismusfond für einen Betriebsinvestitionskredit verschafft bessere Konditionen bei der Bank.
EC5	<i>Verhältnisses der Standardeintrittsgehälter zum lokalen Mindestlohn</i>		12	Für individuelle Verantwortlichkeiten werden Lohnzuschläge vereinbart, zusätzlich zur korrekten Verwendungsgruppeneinstufung.
EC6	Geschäftspolitik und -praktiken gegenüber lokalen Zulieferern			Lokale Firmen werden bei der Beschaffung bevorzugt.
Ökologische Leistungsindikatoren				
EN3	Direkter Energieverbrauch aufgeschlüsselt nach Primärenergiequellen		24	
EN4	Indirekter Energieverbrauch aufgeschlüsselt nach Primärenergiequellen		24	
EN8	Gesamtwasserentnahme aufgeteilt nach Quellen		24	
EN26	Minimierung von Umweltauswirkungen von Produkten und Dienstleistungen		17-18	
EN29	<i>Wesentliche Umweltauswirkungen verursacht durch Transport</i>		18	Einige Mitarbeiter kommen aufgrund der geringen Entfernung zum Arbeitsplatz fallweise mit dem Rad zur Arbeit. Ein Radstellplatz ist vorhanden.

	Soziale Leistungsindikatoren			
LA1	Gesamtbelegschaft nach Beschäftigungsverhältnis und Region		18, 25	
LA2	Mitarbeiterfluktuation		25	
LA4	Prozentsatz der Mitarbeiter, die unter Kollektivvereinbarungen fallen		12	100%
LA5	Mitteilungsfrist(en) in Bezug auf wesentliche betriebliche Veränderungen			Kündigungsfristen sind im Dienstvertrag geregelt und entsprechen den gesetzlichen Vorgaben.
LA7	Verletzungen, Berufskrankheiten, Ausfalltage, Abwesenheit und Todesfälle		25	
LA8	Maßnahmen zur Vorsorge in Bezug auf ernste Krankheiten		12	
LA10	Aus- und Weiterbildung pro Mitarbeiter und Mitarbeiterkategorie		25	
LA13	Diversität der Mitarbeiter und leitender Organe		25	
LA14	Lohnunterschiede nach Geschlecht	n.a.		Derzeit beschäftigt das Unternehmen keine männlichen Mitarbeiter.
HR2	Lieferantencheck auf Einhaltung der Menschenrechte		17	
HR4	Gesamtzahl der Vorfälle von Diskriminierung und ergriffene Maßnahmen			Es gab keine Vorfälle von Diskriminierung im Berichtszeitraum.
SO5	Politische Positionen, politische Willensbildung und Lobbying		17	
S08	Sanktionen auf Grund von Rechtsverstößen			Es gab keine derartigen Sanktionen im Berichtszeitraum.
PR3	Gesetzlich vorgeschriebene Produkt- und Dienstleistungsinformationen		11	Durch umfassende Beratungsprotokolle erfüllen wir den diesbezüglichen gesetzlichen Auftrag der im Maklergesetz definiert ist. Die VermittlerregisterNr., Beschwerdestelle und DVR Nr. befindet sich auf allen Geschäftspapieren.

- n.a.** nicht anwendbar
 teilweise berichtet
 vollständig berichtet



Bestätigung der Anwendungsebene

Der vorliegende Nachhaltigkeitsbericht von VMP.at VersicherungsMakler Pöchhacker entspricht den Anforderungender Anwendungsebene C des GRI G3 Leitfadens zur Nachhaltigkeitsberichterstattung. Die Einhaltung der damit verbundenen Berichtskriterien wurde von unabhängiger dritter Stelle (plenum - gesellschaft für ganzheitlichnachhaltige entwicklung gmbh) eingehend geprüft und wird hiermit offiziell bestätigt.

LEISTUNGSKENNZAHLEN 2009

Ökonomische Kennzahlen aus der Gewinn/Verlustrechnung

Jahresprämienumsatz	1.970.000 €
Kunden	Ca. 1.500
Durchschnittlicher Prämienumsatz je Kunde	1.300 €
Personalaufwand in % vom Umsatzerlös	46 %
Externer Schulungsaufwand Mitarbeiterinnen	0,2 %

Ökologische Kennzahlen

Erdgas	20.654 kW/Jahr
Erdgas	56 kW/Tag
Strom	8.450 kW/ Jahr
Stromanbieter	EVN
Strommix	60,13% Wasserkraft, 25,78% Erdgas, 5,02% thermische Abfallver- wertung, 4.46% Bio- masse, 3,61 % Wind und Sonnenenergie, 0.92% Biogas, 0.008% Deponie- und Klärgas
Diesel für Firmen Pkw	1.270 l/Jahr
Durchschnittlicher Verbrauch Diesel pro 100 km	6,7 l
Wasserverbrauch aus der Ortswasserleitung	92 m ³ /Jahr
Abwasser	Getrennte Regenwass- ersammlung zur Ablei- tung in den lokalen öffentlichen Teich
Beheizte Bruttogeschoßfläche	132 m ²
Wärmeenergie inkl. Warmwasser pro beheizter Bruttogeschoßfläche	150 kW/m ²

Struktur der Mitarbeiterinnen

Gesamtanzahl	4
In Vollzeitäquivalenten	3,09
Arbeitsverhältnis	4 Angestellte
Gender	4 Frauen
Alter	20 bis 30: 2 MA 40 bis 50: 2 MA
Durchschnittsalter	34
Matura	2 mit zusätzlichem Lehrabschluss
Lehrabschluss	3
Meister = gewerbliche Prüfung Versicherungsmakler:	1
Krankenstandstage	17 Tage pro MA (Freizeitunfall)
Fluktuation	0
Externe Weiterbildungsstunden pro Mitarbeiterin	12 Stunden pro MA pro Jahr

IMPRESSUM

- Berichtszeitraum 2009
- Der Aufwand zur Erstellung eines derartigen Berichtes ist für ein kleines Unternehmen groß und Entwicklungsschritte können auch aufgrund der finanziellen Erfordernisse nur in überschaubaren Zeiträumen umgesetzt werden. Somit planen wir den nächsten Bericht 2015 zu erstellen. Dann wollen wir über unsere Entwicklung von 2010 bis 2014 berichten und eine Vorschau bis ins Jahr 2020 bieten.
- Herausgeberin, Verantwortliche für den Inhalt, Kontaktdaten:

Akad.Vkfr. Martha Pöchhacker-Praher
3363 Ulmerfeld, Quellenstr. 4

DVR:2109090,
GewerberegisterNr. 305-12-G-92173

Telefon: 07475-59099, Telefax: DW 68

Mail: martha.poechhacker-praher@vmp.at
Mail: office@vmp.at
Homepage: www.vmp.at
www.ihreVersicherungsmaklerin.at
- Bildquellen
privat, Fotostudio ABC in Amstetten, HalbARTschlager Werbe-
fotografie in Amstetten, Fotostudio Fuchsluger in Winklarn
- Projektförderung durch das Projekt „FAIRantwortung in Niederösterreich“