

Die Geschichte der Intermakler AG

Alles begann 1989 durch Kurt Schüpbach. Eine kurze Zeitreise durch die Geschichte unseres Familienunternehmens. Wir danken allen Kunden, Mitarbeitenden, Partnern und Freunden, die uns über all die Jahre hinweg treu begleitet und unterstützt haben.

1989 Geburtsstunde

Kurt Schüpbach erkennt das Kundenbedürfnis nach gesellschaftsunabhängiger Versicherungsberatung und gründet die NVB Intermakler Bern AG.



2001 Beginn des Fünfsterne-Broker

Aus der NVB Intermakler Bern AG wird die Intermakler AG. Am 1. November 2001 nehmen Kurt Schüpbach (o.l.), Beatrice Schüpbach (o.r.) und René Wenger (u.l.) als technischer Direktor die Tätigkeit an der Giacomettistrasse 6 auf. Gerhard Roth (u.r.) unterstützt von Anbeginn weg in strategischen und rechtlichen Fragen.



2003 Engagiert für den Sport

Das Engagement im Sport hat grosse Tradition. Schon vor 15 Jahren produzieren wir Werbemittel für Tennisclubs und stellen sie den verschiedenen Clubs zur Verfügung. Die Kontakte zum BSC YB werden verstärkt, im Stadion Neufeld grosszügig erworben, die Business-Plattform für das neue Wankdorf «Champions Club by Kurt Schüpbach» wird gegründet und das Trainingslager der ersten Mannschaft mit Freunden und Versicherern zusammen finanziert.



2008 Ziele setzen, Ziele erreichen, Erreichtes geniessen

Das Team wächst über die Jahre hinweg fortlaufend und erreicht mit grossem Einsatz hochgesteckte Ziele. Zur Belohnung reist die gesamte Equipe nach Paris und erlebt dank eines fantastischen Rahmenprogramms einzigartige Momente.



2015 Wachstum und Umzug

Die Büroräumlichkeiten an der Giacomettistrasse werden zu klein. Es folgt der Umzug in das neue Zuhause an der Worbstrasse 46 in Muri bei Bern.

Heute

18 Mitarbeitende

Über 400 Kunden

Über 70 Mio. Prämienvolumen

2017 Gartenfest

Über 200 Gäste aus dem Intermakler-Netzwerk feiern gemeinsam ein gemütliches Gartenfest. Das Pflegen der Beziehungen zu Wirtshaft und Gesellschaft sowie das Bekanntmachen unserer Partner und Kunden untereinander hat bei Intermakler eine lange Tradition.



TEAM

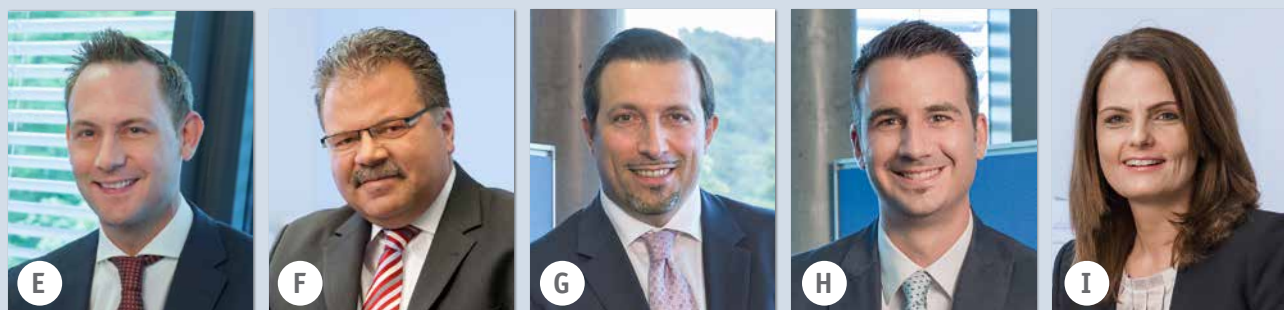
Der Insider-Test: Wissen Sie, wer's ist?

Mit diesem Quiz können Sie beweisen, wie gut Sie unser Team kennen, oder erfahren ganz viel Insider-Wissen über die Geschehnisse in unseren Büros. Die Antworten stammen aus erster Hand: von unseren Mitarbeitenden selbst.

- 1 Wer trinkt am meisten Kaffee?
- 2 Wer kommt am frühesten ins Büro?
- 3 Wer macht am meisten Sport?
- 4 Wer hat die besten Witze auf Lager?
- 5 Wer unternimmt die weitesten Reisen?
- 6 Wer macht die meisten Überstunden?
- 7 Wer sorgt für die gute Laune im Büro?
- 8 Wer kriegt die meisten Parkbussen?
- 9 Wer hat am meisten Krimskrams auf dem Pult?
- 10 Wer hat die beste Ordnung am Arbeitsplatz?



Claudia Trchsel Marcello Biondo Beatrice Schüpbach Kurt Schüpbach



Michael S. Schüpbach René Wenger Gaspare Vescio Fabio Gramagna Jasmin Del Piano

Lösung: 1G / H6 / 38 / 7C / 8E / 10A

Impressum

Herausgeber: Intermakler AG, Worbstrasse 46, 3074 Muri bei Bern | Auflage: 1'500 Exemplare
Konzept & Redaktion: Nik Schwab Communications | Layout & Grafik: Sarah Hepp Grafikdesign | Fotografie: Markus Beyeler | Druck: Vögeli AG, Langnau i.E.

SCHWERPUNKT:
HINTER DEN KULISSEN

Nr. 1/2018

Intermakler
Bulletin 5



Ein Familienunternehmen im Wandel der Zeit

Das Generationen-Interview

Bald 30 Jahre alt ist die Firmengeschichte von Intermakler. Ein generationenübergreifendes Gespräch mit Beatrice Schüpbach, Kurt Schüpbach und Michael S. Schüpbach über die Werte ihres Familienunternehmens, die Erfolgsfaktoren der Nachfolgeplanung und die Weiterentwicklung der Firma.

Seit Anbeginn steht Intermakler im Besitz der Familie Schüpbach. Aber unabhängig vom rechtlichen Aspekt: Was zeichnet ein Familienunternehmen aus?

Beatrice Schüpbach (BS): Für mich ist die Langfristigkeit der wichtigste Aspekt. Als Familienunternehmen pflegen wir Beziehungen, die über ein reines Kundenverhältnis hinausreichen und auch Jahrzehnte später noch bestehen. Viele unserer Kunden wurden über die Dauer zu Freunden.

Kurt Schüpbach (KS): Ich erinnere mich da spontan an einen Satz von Charles von Graffenried, der vor 30 Jahren eines meiner Vorbilder war. Er sagte: «Mehr Sein als Schein.» Das habe ich mir zu Herzen genommen – und passt gut zu einem Familienunternehmen. Ich war jederzeit für meine Kunden zur Stelle.

Michael S. Schüpbach (MS): Das Entscheidende sind aus meiner Sicht die Werte, die meine Eltern geprägt haben und bis heute unverändert bestehen: Bodenständigkeit, Vertrauen und Zuverlässigkeit. Die Mitarbeitenden, die wir einstellen, teilen diese Werte. Wir wollen keine dominanten Alpha-Tiere, sondern familiäre Teamplayer, die sich mit Freude und Leidenschaft in den Dienst unserer Kunden stellen. Das spiegelt sich ebenso bei den Auftraggebern. Wir arbeiten am besten mit Unternehmen zusammen, die auch diese Werte pflegen.

Warum ist eigentlich der Familienname Schüpbach nicht in der Firmenbezeichnung enthalten?

KS: Ob im Firmennamen oder nicht – man steht automatisch mit dem Familiennamen in der Verantwortung. Früher war ich noch

viel mehr auf mich und meinen Namen fokussiert. Aber nur der Dumme glaubt, alleine stark zu sein. Ohne ein starkes Umfeld wäre ich wohl gescheitert. Als die Leute dann sagten «schau, da kommt der Intermakler-Küre», war ich mächtig stolz.

MS: Um ehrlich zu sein, bin ich dankbar, dass die Firma nicht Schüpbach heisst. In der Gründungsphase wäre das vielleicht denkbar gewesen. Aber um zu wachsen und

«Das Team und die Werte sind wichtiger als der Familienname.»

sich als Firma zu etablieren, haben wir die Mitarbeitenden und ihre Stärken in den Vordergrund gestellt. Das Team und die Werte, die wir als Firma leben, sind viel wichtiger als der Familienname.

Intermakler AG, Worbstrasse 46, CH-3074 Muri bei Bern
T +41 31 350 55 05, F +41 31 350 55 00
info@intermakler.ch, www.intermakler.ch

Intermakler
Versicherungen & Vorsorge

Aber ist es nicht auch ein Schritt weg vom Familiengedanken, wenn man andere Personen in den Vordergrund stellt?

MS: Nein, das glaube ich nicht. Solange die Kunden spüren, dass sie es mit Fachexperten zu tun haben, die bodenständig und verlässlich sind, und denen sie voll vertrauen können, ist dieser Familiengedanke sichergestellt. Unser Team trägt diese Philosophie. Mein Vater öffnete die Post noch selbst und wollte jeden Schadenfall wissen. Das ginge heute, bei der Grösse, die wir erreicht haben, nicht mehr.



Inwiefern ist es für eine Familie auch eine Belastung ein Unternehmen zu führen?

BS: Klar, das Unternehmen war omnipräsent bei uns zu Hause, auch am Familientisch. Die Bedenken, dass die Kinder darunter leiden, gab es schon.

MS: Darunter haben wir nicht gelitten, nein. Die Firma ist wie eine Schwester, die auch zur Familie gehört. Das ist der Inbegriff eines Familienunternehmens.

«Die Firma ist wie eine Schwester, die auch zur Familie gehört.»

Wann kam der Zeitpunkt, als man sich mit der Nachfolgeplanung zu beschäftigen begann?

KS: Das war vermutlich 2006, als wir erstmals darüber diskutierten. Ich hatte mich schon damit abgefunden, dass wir eine familienexterne Nachfolgeregelung treffen werden. Denn ich forcierte meine Söhne nie, das Geschäft eines Tages zu übernehmen. Dass es anders kam, ist wohl auch meinen Herzproblemen zu verdanken, unter denen ich 2009 und 2010 litt. Ich fiel sechs Monate aus, worauf Michael, René Wenger und Geri Roth mit dem ganzen Team in die Presche sprangen. Michael verdiente sich die Sporen ab. Und ich realisierte, dass ich nicht ewig leben werde.

MS: Nach dem Gymnasium merkte ich, dass die Arbeit mit KMUs sehr spannend ist. So entschied ich mich die Fachhochschule für Wirtschaft zu besuchen. 2009 festigte sich dann der Gedanke, die Firma übernehmen zu wollen. Aber das war auch mit Schwierigkeiten verbunden.



Inwiefern?

MS: Mein Vater und ich hatten andere Vorstellungen, wo wir die Firma hin entwickeln wollen. Es gab Zeiten, da musste die Nachfolgeregelung warten und die Zeit reifen.

KS: Ja, wir hatten viele Auseinandersetzungen. Darunter litt ich. Aber im Vergleich zu anderen Familien, die ich kenne, haben wir die Nachfolge sehr gut geregelt. Ich musste lernen, meinen Mund zu halten und diplomatisch zu sein. Das können viele nicht. Wenn es mit der Nachfolgeplanung nicht klappt, liegt es in vielen Fällen an der alten Generation, die nicht loslassen kann. Lange dachte ich ja auch, dass es mein Sohn nicht so gut kann wie ich. Heute sagen die Leute in der Stadt, dass er es besser macht als ich (lacht).

MS: Ich hatte nun halt meine Ideen, wie ich die Firma modernisieren und verändern will. Ich wollte nicht einfach nur verwalten, sondern unseren Familienbetrieb weiterentwickeln.



Ist es denn auch ein Muss, dass der neue Inhaber gewisse Dinge im Unternehmen verändert?

MS: Zu hundert Prozent. Als Inhaber muss man die Firma nach den eigenen Überzeugungen und Plänen prägen. Aber aufbauend auf dem Bestehenden. Ich wollte das Fundament meiner Eltern übernehmen und in die Moderne tragen, zum Beispiel den Auftritt erneuern oder technologische Hilfsmittel einsetzen, dank denen sich die Mitarbeitenden noch mehr auf die Beratung der Kunden konzentrieren können. Und mein Ziel war es mit Intermakler weiter zu wachsen. Dafür brauchte es neue Strukturen und Prozesse, in denen sich das Team entfalten kann.

Was könnt ihr anderen Unternehmern bezüglich Nachfolgeplanung mit auf den Weg geben?

KS: Man muss loslassen können. Und das geht viele Jahre! Man sollte nicht erst mit 60 anfangen darüber nachzudenken, sondern schon zehn Jahre früher.

BS: Es war wichtig, dass wir eine externe Person für den Prozess beizogen, die völlig unbelastet war, sprich nicht auf der einen oder anderen Seite stand. Entscheidend war ebenso, dass wir nebst dem Verwaltungsrat die ganze Familie einbezogen. Unser jüngerer Sohn Christian war enorm kooperativ und hat das Projekt voll und ganz unterstützt. Ohne ihn wäre es nicht gegangen.

Und Michael, wie sieht die nächste Nachfolgeplanung aus?

MS: Der Gedanke geistert natürlich schon in meinem Kopf herum. Aber das ist noch zu fern am Horizont. Fakt ist, dass ich fast 70 Jahre alt wäre, wenn meine Tochter Hannah 30 wird. Und ich habe ja noch keine Ahnung, ob sie das überhaupt möchte. Denn wie gesagt: Man muss es mit Haut und Haaren wollen, um erfolgreich zu sein.

Einblick in unseren Büroalltag



Seit 2015 ist Intermakler an der Worbstrasse 46 in Muri bei Bern beheimatet. Wir nehmen Sie mit auf einen kurzen Rundgang durch unsere Büroräumlichkeiten.

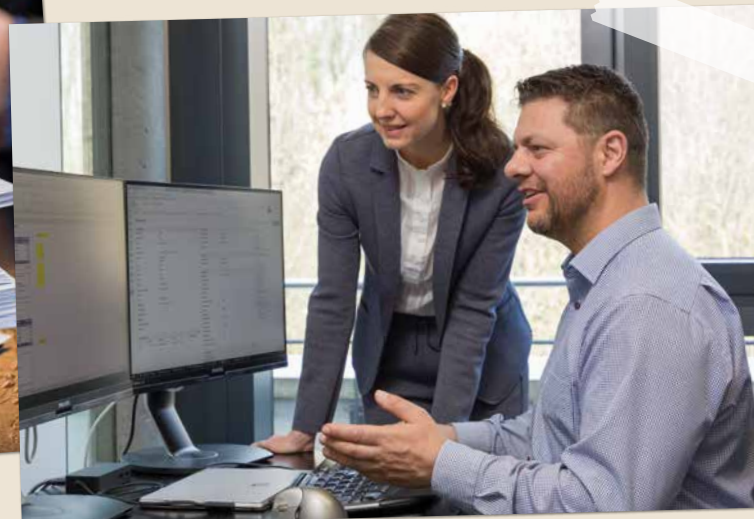
Jeden Tag erreicht uns eine hohe Beige an Briefen von den Kunden und Versicherern. Wir bearbeiten, prüfen, erledigen und leiten sie weiter, und nehmen unseren Kunden damit viel administrative Arbeit ab.



GEPRÜFT



Farbklecks im Büroalltag: Die Kleiderspinde unserer Mitarbeitenden, um Ersatzhemden und Jacketts aufzubewahren.



Die Mandatsleiter und das Assistententeam, hier Claudia Trachsel und Marcello Biondo, pflegen einen regen Austausch und eine intensive Zusammenarbeit auf den Kundenmandaten.



Wie hoch wohl Fabio Gramegnas Telefonkosten ausfallen? Wir legen viel Wert auf den persönlichen Austausch mit unseren Kunden – am liebsten bei persönlichen Treffen oder am Telefon statt in vielen Mails.



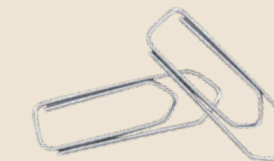
In unserem Archiv ist für jeden Kunden ein Ordner mit all seinen Unterlagen angelegt. Es ist über die Jahre hinweg stetig gewachsen. Die Digitalisierung macht aber auch vor uns nicht halt...



...deshalb laufen derzeit die Arbeiten, sämtliche Unterlagen zu digitalisieren und neu papierlos auf einem Online-Kundenportal zugänglich zu machen.



Darf natürlich nicht fehlen: das YB-Trikot mit allen Unterschriften der Spieler. Das Geschenk unseres langjährigen Kunden erhielten wir anlässlich des Umzugs an die Worbstrasse 46.



NEWS

Vertrauensschaden

Der Vertrauensschaden ist das grösste Geschäftsrisiko der Digitalisierung. In unserem neuesten Fokus-Papier erfahren Sie, was unter einem Vertrauensschaden zu verstehen ist und wie Sie sich davor schützen können.

Das Fokus-Papier Vertrauensschaden sowie weitere Publikationen finden Sie unter: www.intermakler.ch

