

■ medieninformation

Oberösterreichische Versicherung:

Neuaufstellung in Deutschland

Paul Ristock ist neuer Niederlassungsleiter mit neuen Visionen Rückkehr zu den Wurzeln der Oberösterreichischen mit Standort in Regensburg

Linz|Regensburg 17.10.2022 – 2022 öffnete die neue Niederlassung der Oberösterreichischen Versicherung im bayerischen Regensburg ihre Pforten, nun steht auch die künftige Strategie. Unter neuer Leitung: Paul Ristock folgt auf Peter Schmidt, der dem Unternehmen auch weiterhin als Berater zur Verfügung steht. Der Chef in Deutschland verfügt über eine breite Branchenerfahrung im Innen- und Außendienst, als Maklerbetreuer, Key Account Manager und zuletzt als Vertriebsdirektor.

„Wir wollen vor allem den Standort unserer deutschen Niederlassung näher an den Heimmarkt heranbringen. Dazu haben wir nunmehr unsere Zelte in Regensburg aufgeschlagen. Vorrangiges Ziel ist es, in einem Umkreis von 150 Kilometern rund um Regensburg in Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern Fuß zu fassen“, gibt Paul Ristock die neue strategische Richtung vor. Der 37-jährige gebürtige Berliner und Wahlmünchner leitet seit Beginn dieses Jahres den neuen Standort der Oberösterreichischen in Regensburg. Der studierte Betriebswirt und Vertriebsprofi löst damit Peter Schmidt als Niederlassungsleiter ab. Die gute Nachricht: Schmidt bleibt dem Unternehmen mit seiner fundierten Expertise in der Branche als kompetenter Berater weiterhin erhalten.

Zurück zu den Wurzeln

Seit mehr als 20 Jahren ist die Oberösterreichische Versicherung auf dem deutschen Versicherungsmarkt erfolgreich tätig. 2000 erfolgte der Markteintritt als Risikoträger der deutschen Hanauer Versicherungsservice AG. 2007 wurde die Hanauer als Tochterunternehmen in die Oberösterreichische eingegliedert. Seit 2014 tritt die Oberösterreichische Versicherung AG auch auf dem deutschen Markt unter eigenem Namen auf. Mit dem Standortwechsel vom hessischen Hanau ins bayerische Regensburg schließt sich der Kreis und das Unternehmen kehrt zurück zu seinen

Wurzeln. „Im Januar 1811 gründete König Maximilian I. von Bayern eine „Allgemeine Brandversicherungsanstalt“ für das Königreich Bayern, das damals auch Teile Oberösterreichs und Salzburgs umfasste – der Beginn der heutigen Oberösterreichischen“, erklärt Vorstandsdirektorin Kathrin Kührtreiber-Leitner, die unter anderem für den Vertrieb zuständig ist.

Der oberösterreichische Marktführer legte im abgelaufenen Versicherungsjahr im Kerngeschäft, der Schaden-Unfall-Versicherung um 4,2 Prozent zu. Insgesamt beläuft sich das Prämienaufkommen 2021 auf rund 473 Mio. Euro. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beträgt 43 Mio. Euro.

„Die Oberösterreichische ist ein Versicherer auf Augenhöhe mit österreichischer Handschlag-Mentalität zu unseren Vertriebspartnern, den Versicherungsmaklern und Pools. Bereits 456.800 Kunden und Kundinnen vertrauen auf uns“, so Kührtreiber-Leitner.

Nischen sind unsere Stärke

Vor allem mit ihren Nischenprodukten für Wochenendhäuser, Dauercamper sowie mit Lösungen für Tiny Häuser und neu auch mit der KlimaPro, einer Versicherung für Photovoltaikanlagen sorgt die Oberösterreichische für ein gewisses Keine-Sorgen-Gefühl bei ihren Kundinnen und Kunden in Deutschland. Der Trend gibt dem Versicherer recht: „Durch steigende Strompreise und der Wunsch vieler nach Unabhängigkeit sehen wir einen stark wachsenden Markt im Bereich der Photovoltaik, der bereits Lieferengpässe auslöst“, erklärt Ristock. Im 1. Quartal 2022 wurden 34,7 Prozent mehr Strom aus der Gewinnung von PV-Anlagen im Vergleich zum Vorjahr gewonnen.

Bei den Dauercampers zeigt sich ein ähnliches Bild, welches durch Covid19 beflügelt wurde. Derzeit finden sich hier rund 250.000 Stellplätze für Camping-Wagen und Wohnmobile sowie 2.862 Campingplätze, davon allein in Bayern 421. Laut Statista favorisierten vergangenes Jahr rund 11,5 Mio. der Deutschen das Camping als bevorzugte Urlaubsform. Auch Ferien-, Wochenendhäuser und Kleingärten erleben einen Aufschwung durch die Sehnsucht nach Natur. In Deutschland gibt es 891.000 Kleingärten, 13.500 Vereine, 900.000 Hobbygärtner und rund 5 Millionen Nutzer. Allein in Berlin finden wir 66.000 Kleingärten in 736 Vereinen.

Und schließlich der Trendmarkt Tiny-Houses: Es fehlen in Deutschland rund 1,9 Mio bezahlbare Wohnungen. Zudem stehen seit 2010 um 34 Prozent

weniger Sozialwohnungen zur Verfügung. Zwei Drittel der Haushalte werden von ein bis zwei Personen bewohnt. Das Marktvolumen für Tiny-Houses wird 2022 auf rund 3,9 Milliarden Euro geschätzt.

Künftige Strategie für Deutschland

Mit seinem fünf-köpfigen Team hat Ristock ganz klare Ziele bei der zukünftigen Ausrichtung am deutschen Markt. Dazu gehören die Stärkung der Marktposition als Nischenanbieter in den oben genannten Trendmärkte sowie der Ausbau der IT-Unterstützung hin zu den Maklern und Kunden inklusive moderner einfacher Onlineabschlusswege. Weiters wird derzeit intensiv das Vertriebsnetz durch Netzwerk- bzw. Kooperationspartner erweitert, die wichtige Multiplikatoren in den Trendmärkten sind. Und schließlich soll die persönliche Beratung von Maklern und Kunden im bayerischen Raum intensiviert werden. „Wir sind überzeugt, dass wir mit Paul Ristock auf einem guten Weg sind, unsere Visionen umzusetzen. Er hat unheimlich viel Branchen-Erfahrung. Bei Generali war er sowohl im Innen- als auch Außendienst tätig, die Süddeutsche Krankenversicherung unterstützte er als Maklerbetreuer, Key Account Manager und zuletzt als Vertriebsdirektor. Wir freuen uns, ihn bei uns im Team zu haben“, so Kathrin Kührtreiber-Leitner abschließend.