



Unser Verwaltungsrat - ein Interview mit Dr. iur. Bernhard Madörin



Dr. iur. Bernhard Madörin, (Jg. 1959), seit Herbst 2011 Präsident des Verwaltungsrates der Maklerzentrum Schweiz AG, Treuhänder und CEO der artax-Gruppe

Was ist die Aufgabe eines Verwaltungsrates?

Der Aufbau eines Verwaltungsrates ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Bei vielen KMU sind die Strukturen einfach und geprägt durch eine starke ad-hoc-Kultur. Eine Besprechung wird dann abgehalten, wenn sie notwendig ist. Strategische Entscheide sind das Ergebnis des Tagesgeschäftes. Ein neuer Verwaltungsrat ist diesbezüglich stark gefordert. Man muss die bestehende Kultur erkennen und dann sorgfältig und einfühlend gewisse Grundstrukturen einführen. Von grosser Bedeutung ist die langfristige Planung. In welchen Geschäftsfeldern soll die Maklerzentrum Schweiz AG tätig sein? Wie können auch in absehbarer Zukunft Neukunden akquiriert werden? Die Pflege des Kundenbestandes wird immer mehr an Bedeutung gewinnen. Unsere Firma muss sich täglich den Herausforderungen des Marktes stellen.

Wie haben Sie die ersten Monate als Präsident des Verwaltungsrates erlebt?

Die ersten Monate waren hochspannend, und ich glaube, wir haben einen guten Prozess gestartet. Die grosszügige Haltung der involvierten Personen lässt auch die eine oder andere Meinungsverschiedenheit rasch im Dialog zu einer tragfähigen Entscheidung kommen. Zudem ergänze ich mich ideal mit Frau Dr. Sabina Korfmann-Bodenmann. Die Zuwahl einer dritten Person in den Verwaltungsrat ist

noch in diesem Jahr geplant. Kurzum, ich bin sehr zufrieden, und ich freue mich auf eine weiterhin spannende Tätigkeit.

Was hat für Sie den Ausschlag gegeben, diese Aufgabe anzunehmen?

Die Versicherungsbranche interessiert mich schon seit mehreren Jahren. Versicherungen sind ein wesentlicher Bestandteil unseres Lebens. Insbesondere die Krankenpflegeversicherungen sind von grosser Wichtigkeit, wenn nicht sogar die wichtigsten Versicherungen in unserem Leben. Sie hängen unmittelbar mit unserer Gesundheit und unserem Wohlbefinden zusammen. Eine optimale Dienstleistung ist gerade in dieser sehr sensiblen Versicherungssparte enorm wichtig. Die Maklerzentrum Schweiz AG ist seit Jahren Marktleader im Privatkundensegment und hat auch in qualitativer Hinsicht in den letzten zwei Jahren enorme Fortschritte gemacht. Wir sind mittlerweile eine Institution im Krankenversicherungsbereich, und nun gilt es, auch in den anderen Geschäftsfeldern einen ähnlichen Stellenwert zu erreichen. Die zweite Herausforderung lag in der personellen Führungsstruktur der Firma. Wir haben ein Familienunternehmen, und hier muss es gelingen, den Generationenwechsel umzusetzen und das Unternehmen in die Zukunft zu führen. Für viele KMU ist dieser Schritt ein grosses Problem. Die ältere Generation muss lernen, im Rahmen eines Übergabeprozesses Aufgaben abzugeben, die jüngere Generation muss in der Lage sein, diese zu erfüllen. Da ich seit rund 30 Jahren als Berater wirke und viele langjährige Kunden habe, ist dieser Prozess für mich nicht neu, aber jedes Mal spannend. Ich meine, wir liegen bei der Maklerzentrum Schweiz AG, mit seinen jungen und sehr kompetenten Führungskräften, in allen Bereichen sehr gut, und daher bin ich diesbezüglich sehr zuversichtlich.

Welche Stärken bringen Sie in die Maklerzentrum Schweiz AG ein?

Wie bereits erwähnt, bin ich seit rund 30 Jahren im Dienstleistungsbereich tätig und habe als Treuhänder täglich

“ Die
Maklerzentrum
Schweiz AG
ist seit Jahren
Marktleader ”



mit Privatkunden und Firmenkunden zu tun. Ich kenne ihre individuellen Bedürfnisse und weiss, was sie von einem Beratungsunternehmen erwarten. Wenn man in die zweite Hälfte des Berufslebens schreitet, hat man eine reichhaltige Erfahrung. Neben der fachlichen Kompetenz gewinnt die Sozialkompetenz eine wichtige Rolle. Menschen erkennen, beurteilen, Probleme sehen, gezielt und wirksam Einfluss nehmen, all das prägt den qualifizierten Berater. Ich habe die Ehre und Freude, in zahlreichen KMU-Verwaltungsräten tätig zu sein und so beim Familien- und Unternehmensgeschehen mitzuwirken. Um für dieses Mandat bestens gerüstet zu sein, habe ich ebenfalls die Prüfung als Versicherungsvermittler VBV absolviert. Somit habe ich auch die spezifischen Fachkenntnisse, um mich optimal einzubringen.

Welche Ziele verfolgen Sie mit der Maklerzentrum Schweiz AG?

Ich möchte die Maklerzentrum Schweiz AG in der turbulenten Entwicklung des Krankenversicherungsgesetzes mit Sicherheit begleiten können. Daneben möchte ich im Vorsorgebereich und im Unternehmensgeschäft weitere Standbeine aufbauen, um so die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens langfristig zu garantieren.

Wie beurteilen Sie den Markt aus Sicht der Maklerzentrum Schweiz AG?

Es könnte nicht besser sein. Die Prämien werden weiter steigen, obwohl sie bereits jetzt den grössten Posten im Haushaltsbudget vieler Familien darstellen. Die neue Spitalfinanzierung wird vom grössten Teil der Bevölkerung nicht verstanden.

www.maklerzentrum.ch
Gratis-Hotline 0800 822 800

Sogar die Mehrheit der Versicherungsberater im Krankenversicherungsgeschäft hat diese wesentliche Änderung im Krankenversicherungsgesetz (KVG) nicht verstanden. Es besteht ein echter Informationsbedarf. Genau hier liegt unsere Stärke. Unsere Kundenberater gehören zum Besten, was der Krankenversicherungsmarkt zu bieten hat. Somit wird unsere Dienstleistung immer mehr gefragt sein.

Ich habe gehört, dass Sie in Ihrer Freizeit auch Kriminalromane schreiben. Wann haben Sie Ihre Leidenschaft für die Schriftstellerei entdeckt?

Ich habe mich in meinem Berufsleben immer zu 80% auf das Kerngeschäft konzentriert. Ein Fünftel meiner Zeit verwende ich für ergänzende Tätigkeiten, die mein Leben reichhaltig machen. Dazu gehören Vorträge, die ich gerne halte, die Mitwirkung in Berufsverbänden und das Schreiben von Büchern. Nach 15 Fachbüchern mit rund 3'000 publizierten Seiten, hatte ich im Jahr 2009 einen ersten Ausrutscher, und ich habe zusammen mit meinem Arzt ein Buch über Traditionelle Chinesische Medizin geschrieben. Letztes Jahr habe ich nach vierjähriger Arbeit meinen ersten Krimi publiziert. Das Schreiben ist in mir und bereitet mir viel Freude. Ein Roman ist etwas vollkommen Anderes, als ein Sachbuch. Es ist schön, wenn man sich Menschen und Geschichten ausdenken kann. Viele persönliche Reaktionen haben mir grosse Freude bereitet. Vielleicht überzeuge ich auch Sie als Leser meines Kriminalromans „Tödliche Gene“.

Ist mit einer Fortsetzung zu rechnen?

Aber sicher. Ich habe drei Buchprojekte: Traditionelle Chinesische Medizin als zweite, erweiterte Auflage, kommt im Jahr 2012. Der KMU-Verwaltungsrat kommt im Jahr 2013, und mein nächster Krimi, „Die Schweiz mordet“, ist ebenfalls fürs Jahr 2013 geplant.

