



Freude an dem haben, was man tut

Gottfried Baer, Geschäftsführer der MehrWert GmbH für Finanzberatung und Vermittlung, hat einiges erreicht in den letzten sechs Jahren. Der experten Report sprach mit ihm über seine Ziele, seine Erfolge und warum Nachhaltigkeit und Konsequenz so wichtig sind.

Gottfried Baer, Geschäftsführer MehrWert GmbH für Finanzberatung und Vermittlung

Seit Gründung der MehrWert GmbH im Jahr 2010 haben wir kontinuierlich an unseren Prozessen gearbeitet und tun dies weiter. Wir folgen einer Vision und haben uns klare Ziele dafür gesetzt. Unsere Ziele waren intern: größtmögliche Entlastung der Berater durch einen arbeitsteiligen Workflow und extern größtmöglichen Kundennutzen mit Hilfe des ganzheitlichen MehrWert-Beratungskonzeptes und zusätzlichen Sinn im Rahmen guter nachhaltiger Finanzprodukte zu bieten. Das hat viel Einsatz und Engagement der ganzen MehrWert-Mannschaft gefordert. Uns ist es wichtig, diese Prozesse ständig weiter zu entwickeln, zu verfeinern und so weiter zu wachsen. Der Weg hat sich aber auch gelohnt. Wir konnten alle miteinander unheimlich viel Erfahrung sammeln, denn der Weg von der „grünen Wiese“ beim Start des Unternehmens bis zum ersten Platz „Bester Versicherungsmakler Deutschlands 2016“ war von vielen Herausforderungen aber auch von vielen Erfolgsmomenten geprägt. Dieser Weg hat sich in vielfältiger Weise gelohnt.

Welche Stationen auf dem Weg dorthin waren für Sie die auffälligsten?

In den ersten zwei Jahren sicher ein paar schlaflose Nächte ... Die schönsten Momente für mich sind die, wenn Menschen als neue Beraterinnen oder Berater zu uns stoßen und wir miteinander in der MehrWert arbeiten können. In Menschen zu investieren, Sinn und Nutzen dabei zu stiften ist für mich einer der substanziellsten Fixpunkte auf dem Weg der MehrWert.

Nachhaltigkeit als all umfassendes Leitbild zu verankern ist ein „weiter Wurf“, gleichzeitig stellen Sie sich sehr „spitz“ auf. Wie gelingt dieser Spagat?

Ich würde statt „spitz“ eher „konsequent“ sagen. Deshalb ist es für uns kein Spagat. In unserem Leitbild haben wir klare Werte formuliert und diese sind Grundlage für unser Handeln. Somit ist unsere Positionierung im Bereich Nachhaltigkeit die logische Konsequenz unserer Werteorientierung. Das heißt, das eine bedingt das andere.

Wirklich nachhaltig ist man meines Erachtens dann, wenn man konsequent ist. Das tun wir, indem wir die Gelder / Beiträge unserer Kunden in, von uns ausgesuchten, Geldanlagen oder Versicherungslösungen lenken, die menschen-, gesellschafts-, und umweltdienlich wirken.

Die Maklerwelt ist im Umbruch. Negative Meldungen überwiegen. Wie ist Ihr Eindruck von der Maklerwelt? Wie schätzen Sie Themen wie Maklersterben und negatives Image allgemein ein?

Ich finde es unheimlich schade, dass es so viele Negativmeldungen gibt. Man meint, das gesamte Marktumfeld hat nichts mehr Positives zu bieten und unsere Branche geht bald ganz den Bach hinunter. Das hat natürlich einen Grund. Haftungsthemen, Regulation, Provisionskürzungen (-verbot), Fintechs die uns den Rang ablaufen, usw., beherrschen die Printmagazine und Onlineportale als Themen.

Diese Themen sind für uns alle wichtig und es ist richtig, sich damit auseinander zu setzen und Lösungen für diese Herausforderungen zu finden. Allerdings bieten diese Entwicklungen ebenso Chancen für uns als Makler und darüber wird meinem Empfinden nach zu wenig berichtet. Wir haben es doch selbst in der Hand, wie wir mit Themen umgehen und welches Bild wir dabei nach außen abgeben. Das unser Image (Versicherungsbranche) in der Bevölkerung so negativ ist, hat die Branche sich in den letzten Jahrzehnten selbst aufgebaut. Das ist die Folge u.a. von Provisionsexzessen und einem daraus resultierenden reinem Produktverkauf.

Ich finde, dass es höchste Zeit wird, dass wir unsere Zukunft selbst in die Hand nehmen, uns nicht mehr von den aktuellen „Negativthemen“ leiten lassen und der Bevölkerung in Deutschland und der Politik zeigen, für was wir wirklich stehen!

- Erstens, wir sind Sachwalter unserer Kunden uns nehmen diese Aufgabe ernst. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, dass sie erstklassige Beratung und Produkte mit bestem Preis-Leistungsverhältnis erhalten.
- Zweitens, wir sorgen dafür, dass Menschen ihre persönlichen Risiken passgenau absichern. Zudem sorgen wir dafür, dass sie eine individuelle Ruhestandsplanung erhalten und diese auch mit passenden Produkten praktisch umsetzen.
- Drittens: Wir begegnen den Menschen auf Augenhöhe, sind niveauvolle Gesprächspartner. Es macht Freude mit einem banken- und versicherungsunabhängigen Berater Finanzpläne zu entwickeln.
- Viertens, wir haben viel in unsere Aus- und Weiterbildung investiert. Wir bieten den Menschen

hohe fachliche / soziale Kompetenz und Qualität in unseren Beratungen.

- Fünftens, wir schaffen für unsere Kunden Überblick und Orientierung in einer Zeit mit hoher Komplexität und Orientierungsschwierigkeiten in einer unruhigen Welt. Das bietet Sicherheit und Perspektive in Sachen Geldanlage- und Vorsorgeentscheidungen für unsere Kunden.

Der Nutzen für die Menschen, mit denen wir zu tun haben aber auch für die gesamte Volkswirtschaft ist damit groß. Das müssen wir uns immer wieder bewusst machen.

Ich finde, eine solche Arbeit als Mensch für Menschen und die Verantwortung dabei erfüllen mich als Berater, geben mir Sinn und Freude an meinem Tun. Ich glaube, dass es genau darauf ankommt. Alle anderen, neue und herausfordernde Themen sollten wir dem gedanklich unterordnen - wenn wir diese gut lösen, stärken diese nur die o.g. fünf Punkte.

Welche Empfehlung würden Sie Ihren Maklerkollegen geben, die sich aktuell mit der Positionierung des eigenen Unternehmens auseinandersetzen?

Jeder hat die Chance, mit seinem Beratungsunternehmen erfolgreich zu sein. Egal ob als Einzelkämpfer oder in einer Gemeinschaft. Grundlage dafür ist sicherlich, sich folgende Fragen zu stellen: wer bin ich (welche Werte habe ich), was resultiert daraus, welche Stärken bringe ich mit, für welche Thematik schlägt mein Herz wirklich und welchen Menschen möchte ich in der Beratung damit in Zukunft welchen Nutzen stiften.

Eine eindeutige Positionierung, die aus diesen Grundfragen hergeleitet wurde, mit konsequenter Umsetzung birgt die größte Chance erfolgreich sein, weil sie letztendlich glaubwürdig spürbar ist und großes eigenes Engagement hervorruft.

Gibt es etwas, das jeder tunlichst vermeiden sollte?

Keine Freude bei dem haben, was man tut und sich keine Ziele zu setzen. Wir haben als Makler den Menschen so viel zu bieten und das macht Spaß. Das spüren dann auch die Kunden. Freude und Überzeugung hilft dem Kunden sich zu entscheiden und mir selbst auf neuen Kunden zu zugehen. Ohne Ziele oder zu niedrig gesetzte Ziele entsteht Frust, denn als Berater kann ich Erfolg oder Misserfolg nicht ein- oder zuordnen und verliere an Orientierung und Freude.

Worauf sollte kein Unternehmer, und sei seine Firma noch so klein, verzichten?

Auf einen Plan, auf Freude am Tun und auf eine klare Positionierung (Zielthemen und damit auch Zielkunden).

Welche Ziele haben Sie (noch) – was wollen Sie unbedingt erreichen?

Wir haben jetzt unsere Startphase hinter uns und in Zukunft geht es uns um die Marktdurchdringung. Der Markt für nachhaltige Geldanlagen und Vorsorge ist groß – viele Menschen wünschen sich Produkte, die Gewinn mit Sinn bieten. Deshalb planen wir den weiteren strategischen Ausbau der Beratermannschaft und Erschließung weiterer Geschäftsfelder im nachhaltigen Anlagesegment und Vorsorgemanagement. Wir werden ein bekannter Name, wenn es um Fragen nachhaltiger Finanzen geht.

Herr Baer, wir danken für das offene Gespräch.

Bild: © sapgreen / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943217/freude-an-dem-haben-was-man-tut/>