



„Wir sind bereit für alle Veränderungen“

INTERVIEW MIT UWE HARTMANN, GESELLSCHAFTER-GESCHÄFTSFÜHRER
DER DEUTSCHE VERSICHERUNGSMAKLER GMBH & CO. KG (DVM)

Die DVM feiert 30-jähriges Bestehen. Zeit für einen Rückblick auf die Anfangsjahre und die Entwicklung hin zu einem modernen Maklerunternehmen, das sich den Herausforderungen von Digitalisierung bis Fachkräftemangel stellt. Die Nachfolge ist schon geregelt, gleichermaßen hat die DVM die Veränderungen am Markt im Blick.

Herr Hartmann, herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum. Wie war es, vor 30 Jahren ein Maklerunternehmen zu gründen?

Herzlichen Dank! Kurz gesagt: spannend, lehrreich und teuer. Ich war 23 Jahre alt, als ich in der Versicherungsbranche gestartet bin. Damals habe ich meinen zukünftigen Gründungspartner, Günther Bauer, kennengelernt und wir haben zunächst drei Jahre lose als Einzelvermittler zusammengearbeitet. 1990 haben wir uns entschlossen, ein gemeinsames Unternehmen in Form eines Versicherungsmaklers zu gründen. Die Firma hieß damals Bauer und Hartmann Versicherungsmakler GmbH und startete anfangs mit überschaubaren 200 Privatkunden. Wir waren froh über jeden Vertrag, den wir dazugewinnen konnten. Damals vermittelten wir hauptsächlich Versicherungen für Privatpersonen in unserer Region.

Was war Ihr Background?

Ich bin nach der Schulausbildung für zwei Jahre zur Bundeswehr gegangen und habe während meiner Bundeswehrzeit die Versicherungswirtschaft kennengelernt mit meinem eigenen ersten Autoversicherungsantrag. Der Herr, der mich da beraten hat, hatte einen eigenen Unfallversicherungsvertrieb für die Basler Versicherung aufgebaut und hat mich gefragt, ob ich bei ihm im Büro arbeiten will. So bin ich in die Versicherungswirtschaft reingerutscht. Zunächst arbeitete ich drei Jahre lang als Agent für die Basler bzw. Deutscher Ring. Das war von 1987 bis 1990.

Warum wollten Sie lieber Versicherungsmakler werden?

Das war eigentlich recht offensichtlich. Der Deutsche Ring war zum damaligen Zeitpunkt schon ein Vollsortimenter, aber man ist mit nur einem Produktanbieter trotzdem regelmäßig an seine Grenzen gestoßen. Mein Partner und ich haben uns zudem sehr früh

Gedanken um die Betreuung unserer Kunden gemacht und wir wollten, dass sich die Versicherungsbestände in unserem Eigentum befinden.

Der Wechsel aus dem Agentursystem in den Maklerstatus ist auch heute noch mit vielen Fragen verbunden. Wie war das bei Ihnen?

Der Wechsel stieß bei meinem damaligen Vertragspartner auf wenig Begeisterung, vielleicht weil ich damals schon einen gewissen Erfolg beim Deutschen Ring hatte. Ich durfte meine Kunden aber in unser neu gegründetes Maklerunternehmen mitnehmen. Das hat damals noch der Filialdirektor in München entschieden – so was gibt es heute alles nicht mehr. Es wurde dann sogar mit uns und unserer neuen Firma eine Courtagevereinbarung getroffen. So war das rückblickend wahrscheinlich ein Unikum.

Wie ging es weiter?

Wir hatten die „klassische“ Zweiteilung in unserem Unternehmen vorgenommen. Günther Bauer war aufgrund einer hohen Affinität für EDV und IT der Mann und Organisator für den Innendienst. Meine Stärken lagen mehr in der Beratung, im Verkauf und in der Kommunikation. Daher war ich für den Vertriebsaufbau zuständig.

Die Verwaltungssoftware war damals auch schon ein riesiges Thema. Wir haben drei oder vier Anbieter ausprobiert, bis wir dann den richtigen gefunden haben. 1991 haben wir uns vertriebllich vergrößert und eröffneten eine Geschäftsstelle in der Nähe von Chemnitz. 1996 ist Mario Kozuch, damals ein Bezirksdirektor aus dem Maklerbereich, mit dem wir schon lange Jahre zusammengearbeitet hatten, an uns herantreten. Er hat den Vorschlag gemacht, ein Maklerunternehmen aus Straubing zu kaufen, dessen Geschäftsführer in den Ruhestand gehen wollte. Und so kam Mario Kozuch als dritter Partner ins

Spiel. Das war rückblickend betrachtet der entscheidende Schritt in eine neue Dimension.

Wir firmierten in die Deutsche Versicherungsmakler GmbH um, um mit einem starken Namen im Markt wahrgenommen zu werden.

Mit einer für uns damals erheblichen Investition von 1 Mio. DM erwarben wir dieses Unternehmen. Leider stimmten die Zahlen und Fakten nicht ganz so, wie sie uns der Verkäufer dargestellt hatte, was sich in der Retrospektive zu einem erheblichen Risiko entwickelte. Unsere Kalkulationsgrundlagen hatten sich damit verschoben, doch wir haben es mit viel „Schweiß und Blut“ gestemmt. Heute ist die Niederlassung Straubing eine der tragenden Säulen unseres Unternehmens – rund ein Drittel des gesamten Volumens wird dort betreut. Durch viel Vertrieb und den einen oder anderen Bestandskauf hat sich im Laufe der Jahre das gesamte Unternehmen von ehemals 200 Kunden auf aktuell ca. 15.000 Mandaten weiterentwickelt.

Ein großer Meilenstein war dabei auch die Zertifizierung unseres Hauses nach DIN EN ISO 9001 vor etwas über zehn Jahren. Auf diese Zertifizierung als einer der ersten Makler in Deutschland sind wir noch heute mit all ihren Facetten sehr stolz.

Wie würden Sie heute Ihr Unternehmen beschreiben?

Wir sind ein mittelständischer Versicherungsmakler mit Schwerpunkt auf Gewerbebetrieben. Etwa 70% unserer Dienstleistung erfolgen im gewerblichen Sach-, Haftpflicht- und Kfz-Geschäft. Im Spezialbereich bAV sind wir seit rund 15 Jahren stark engagiert. Dort haben wir uns mit einem Expertenteam, allen voran mit unserem Gesellschafter Mario Kozuch, aufgestellt und im Jahr 2007 eine zusätzliche Unternehmung gegründet, die GPZ Gesellschaft für Pensionszusagen mbH. Dort arbeiten wir unter anderem auf reiner Honorarbasis nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz und sind als Rentenberater zugelassen.

Sie sagen, Sie haben zu Beginn mehrere MVPs ausprobiert. Wie würden Sie heute den Digitalisierungsgrad Ihres Unternehmens beschreiben?

Nach eigener Einschätzung befinden wir uns da im oberen Drittel. Unser MVP bietet hier sehr viele Möglichkeiten. Wir fingen auch schon vor rund zehn Jahren an, möglichst papierfrei zu arbeiten. In unseren Beratungsprozessen sind wir nahezu komplett medienbruchfrei mit digitaler Unterschrift. Wir haben zudem diverse Schnittstellen für Schadenmeldungen oder andere Formulare zu unseren Kunden und zu Dienstleistern. Es ist sicher noch Luft nach oben, aber ich glaube, dass wir dort schon gut aufgestellt sind.

Was ist mit Online-Beratungen?

Online-Beratungen sind für uns fast der Standardprozess geworden. Wir haben dafür an jedem Standort einen professionellen Videoberatungsraum eingerichtet. Neue Projekte sind eher eine eigene App und diverse CRM-Tools. Wir arbeiten an einem Online-Kundenportal, in dem der Kunde jederzeit seine persönlichen Daten abrufen kann. Auch der Live-Video-Chat ist eine Überlegung. Unser großes Ziel ist, dass wir mit dem gesamten Unternehmen in einer Cloud arbeiten werden – das haben wir bereits zu 30 bis 40% erreicht. Diese großen IT-Themen beschäftigen uns gerade.

Die neuen Nachhaltigkeitspflichten sind ein weiteres großes Thema. Wie gehen Sie damit um und ist das alles zu schaffen?

Natürlich gibt es immer irgend etwas, das einem, zusätzlich zum normalen Tagesgeschäft, noch von politischer Seite aufs Auge gedrückt wird. Da kommen auch schon mal Kapazitätsprobleme auf. Aber wir beschäftigen uns selbstverständlich

damit. Das ist ja nicht nur ein berufspolitisches, sondern ein ganzheitliches Thema, das jeden betrifft. Wir haben auf unseren Internetseiten entsprechend veröffentlicht, wie wir damit umgehen. Wir beschäftigen uns auch mit den Produkten und prüfen diese kritisch. Außerdem sprechen wir unsere Kunden aktiv darauf an.

Selbst sind wir Mitglied im Umweltpakt Bayern und haben dafür schon viel getan. Auch auf die kleinen Dinge wie Mehrwegsysteme und Ökostrom achten wir. Ebenso arbeiten wir in einem „grünen Gebäude“ und stellen aktuell unsere Kfz-Firmenflotte bis 2022 auf Elektromobilität um. Da sind wir als Unternehmen durchaus engagiert und leben das. Eine Bestätigung durch die Zertifizierung nach ISO 14001 ist da nur der logische Schritt, den wir demnächst angehen wollen. ▶

„Die größten Herausforderungen sind sicherlich politischer Art. Honorarberatung oder courtagefreie Tarife verfehlen ihr Ziel, wenn der Kunde oder der Markt gar nicht bereit ist, dies zu bezahlen.“



Lars Falkowski, Mario Kozuch und Uwe Hartmann (v.l.n.r.) führen gemeinsam die Geschäfte der Deutsche Versicherungsmakler GmbH & Co. KG in Ingolstadt und Straubing.

Nachhaltigkeit ist ein Thema der Jugend. Vielleicht hilft das auch bei der Nachwuchsgewinnung. Wie schwer ist es aber aktuell, Nachwuchs zu finden?

Sehr schwer. Wir bilden seit über 20 Jahren aus. Ebenso engagieren wir uns an beiden Standorten in der IHK, unter anderem im Prüfungsausschuss. Dennoch ist die Gewinnung von Auszubildenden und Fachkräften seit vielen Jahren ein „Dauerbrenner“-Thema. Wir haben in den letzten Jahren viel in Social Media und Bewerbungsportale investiert, auch Kununu und XING. Wir sind im regelmäßigen Austausch mit der Agentur für Arbeit, nehmen an Jobmessen teil, wir sind im Kontakt mit den Fachoberschulen, Anzeigen, Networking ... Und wir spielen alle Trümpfe aus, übernehmen Weiterbildungskosten, Ausbildung, Zusatz- oder Fachausbildungen und versuchen auf dem Weg, unsere Stellenangebote so attraktiv wie möglich zu machen.

Für unsere Mitarbeiter legen wir in jährlichen Entwicklungsgesprächen klare Ziele und Möglichkeiten für ihre persönliche und berufliche Weiterentwicklung fest und unterstützen da, wo wir können.

Wie soll es mit dem Unternehmen ansonsten weitergehen? Denken Sie an Zukäufe?

Wir sind grundsätzlich immer an Zukäufen interessiert, wenn wir der Meinung sind, dass das kapazitätsmäßig machbar ist und wirtschaftlich sinnvoll. Und natürlich, wenn es sich um ein attraktives Angebot handelt. Momentan gibt es einige Unternehmen, teilweise kleiner oder auch in unserer Größe, die auf uns zukommen. Andererseits sind seit zwei Jahren verstärkt auch größere Maklerhäuser und Private-Equity-Gesellschaften stärker an Unternehmen unserer Größenordnung interessiert. Ich denke, man muss hier in beide Richtungen offen sein.

Sie haben die Nachfolge bereits geregelt und sind trotzdem interessiert, eventuell auch zu verkaufen?

Mit der Nachfolgeplanung haben wir rechtzeitig begonnen. Im Jahr 2018 ist mein damaliger Gründungspartner, Herr Bauer, ausgeschieden. Wir konnten aber zu dem Zeitpunkt in der Hauptverwaltung in Ingolstadt unseren damaligen Prokuristen, Herrn Lars Falkowski, der schon bei uns die Ausbildung absolviert hat und seit 20 Jahren im Unternehmen ist, gewinnen, als Gesellschafter und Geschäftsführer ins Unternehmen einzusteigen. In unserer Niederlassung in Straubing ist es eine ähnliche Situation. Dort ist es der Sohn von Gesellschaftergeschäftsführer Mario Kozuch, der bereits als Prokurist tätig ist. Und es gibt in unserem Unternehmen viele kluge Köpfe, denen wir mehr Verantwortung übertragen und die damit noch lange nicht am Ziel sind. Wir können somit das Unternehmen von innen heraus weiterführen. Mein Sohn arbeitet aktuell nach seinem Studium bei der Swiss Life. Auch er hat noch die Option, im Unternehmen tätig zu werden.

Nichtsdestotrotz können auch wir uns nicht verschließen, wenn ein starker Partner anklopft oder wenn sich Synergieeffekte ergeben, die uns helfen, das Erreichte und auch Arbeitsplätze weiter nachhaltig sichern.

Welche kritischen Entwicklungen gibt es sonst?

Die größten Herausforderungen sind sicherlich politischer Art. Wenn man sich im Wahljahr manche Parteiprogramme ansieht, dann tun wir dies schon mit einer gewissen Sorge. Honorarberatung oder courtagefreie Tarife verfehlen ihr Ziel, wenn der Kunde oder der Markt gar nicht bereit ist, dies zu bezahlen. Der Umstieg wird sicher eine schwierige Phase.

Auch beim Thema Digitalisierung bin ich nicht glücklich. Als Makler befindet man sich häufig in der Situation, die Themen vom Versicherer vorgegeben zu bekommen und sie mehr oder weniger so annehmen zu müssen. Beispiel BiPRO: Alle Versicherer schreiben sich BiPRO auf die Fahne, aber wenn man sich die Qualität der Daten und die Umsetzungsschwierigkeiten an den Schnittstellen ansieht, schaut die Welt ganz anders aus. Teilweise bekommt man nur sehr unzureichende Daten. Hierzu braucht man sich nur anzusehen, was sich beim Versicherer häufig unter der Geschäftsvorfallkategorie 999 000 000 für „Sonstiges“ verbirgt.

Was wie angesprochen immer ein Thema für die Zukunft sein wird: Wie können wir junge und motivierte Leute gewinnen, um in unseren Beruf einzusteigen? Der Beruf ist sehr vielfältig und bietet viele Chancen. Und natürlich müssen wir mittelfristig auch die Konjunkturlage in der Pandemie im Blick behalten.

Trotzdem bleiben Sie optimistisch und offen für alles?

Ja, den Optimismus brauchen wir als Unternehmer grundsätzlich. Aber ich bin überzeugt, wir sind gut gerüstet. Schließlich haben wir sehr viel Energie in das eigene Unternehmen gesteckt und stetig investiert. Also ja, ich bin optimistisch, wir sind ein erfolgreiches und motiviertes Team und unsere Mitarbeiter engagieren sich enorm für unser Kunden. Diese spüren das ebenso und zahlen uns das ihrerseits mit Vertrauen zurück.

Das wird uns seit vielen Jahren durch positive Bewertungen und Feedback gespiegelt und ist letztendlich die Antriebsfeder für unsere Dienstleistungen. •

Über die DVM

Die Deutsche Versicherungsmakler GmbH & Co. KG betreut rund 15.000 Kunden aus dem Gewerbe- und Privatbereich. Seit 2007 gehört die GPZ Gesellschaft für Pensionszusagen zur Gruppe. Die DVM Hauptverwaltung sitzt in Ingolstadt, eine Niederlassung gibt es in Straubing. Geschäftsführer sind Uwe Hartmann, Mario Kozuch und Lars Falkowski. Das Maklerunternehmen ist unter anderem Mitglied im BDVM und AfW-Verband sowie bei der VEMA. International ist es an das Maklernetzwerk unison-Steadfast angeschlossen. Im Bereich Nachhaltigkeit engagiert sich das Unternehmen im Umweltpakt Bayern.