

„Wichtig war, nie abzuheben“

„Der Doktor, der Kämpfer, der Sieger“ – unter diesem Titel ist eine Biografie über Professor Dr. Reinfried Pohl, den Gründer der Deutschen Vermögensberatung AG, erschienen. DUB UNTERNEHMER sprach mit ihm über sein Leben und den Weg zum Erfolg.



Reinfried Pohl,
Marburger
Ehrenbürger,
Ehrensator der
Philipps-Universität
und Professor
ehrenhalber – ein
Porträt des
Unternehmers in der
Hall of Success

Knapp 1,2 Milliarden Euro Umsatz, 185 Millionen Euro Gewinn, 37.000 Mitarbeiter, sechs Millionen Kunden und in der vom „Manager Magazin“ erstellten Liste der reichsten Deutschen mit geschätzten 2,85 Milliarden Euro auf Platz 31 – Professor Dr. Reinfried Pohl, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG), gehört zu den erfolgreichsten Unternehmern des Landes. Der 85-Jährige gewährt selten Interviews. Für DUB UNTERNEHMER machte er eine Ausnahme.

I DUB UNTERNEHMER: Als Unternehmer sind Sie 1975 im Alter von 47 Jahren vergleichsweise spät gestartet. Wie hat sich Ihre Vision, den Markt für Vorsorge und Vermögensbildung durch das sogenannte Allfinanz-Konzept und das Berufsbild des Vermögensberaters zu verändern, entwickelt?

» **Reinfried Pohl:** Schon Ende der Sechzigerjahre wollte ich Schluss machen mit der früher gängigen Praxis, dass Privatleute bei einem Sachversicherer eine Haftpflichtversicherung abschließen, bei einem Lebensversicherer eine Lebensversicherung und bei einer Bank einen Ratensparvertrag. Ich wollte ihnen ersparen, mit mehreren Vertretern zu tun zu haben und in der Bank von Schalter zu Schalter laufen zu müssen.

I Freiwillig sind Sie aber nicht zum Unternehmer geworden?

» **Pohl:** Ich war Vorstand bei der Bonnfinanz – ging neue Wege und erhielt die Kündigung. Mit 47 Jahren erlebte ich beruflich die dunkelsten Stunden: zu jung und zu „arm“, um nicht mehr arbeiten zu müssen. Ich war der Versorger einer vierköpfigen Familie, und die Hypothek auf das elf Jahre zuvor gekaufte Marburger Haus drückte.

I Was passierte dann?

» **Pohl:** Meine Frau Anneliese packte mich am Portepée: „Du hast eine Verantwortung für dein Team“, das praktisch auch auf der Straße stand. „Du kannst sie nicht im Stich lassen.“ Ohne meine Frau gäbe es die Deutsche Vermögensberatung nicht.

I Mithilfe des Aachen Münchener Konzerns gründeten Sie dann eine eigene Vermögensberatungsgesellschaft, finanziert mit einem Darlehen. Eine gute Basis für den Start?

» **Pohl:** Nicht wirklich – tatsächlich bekam ich einen Knebelvertrag, der alle wesentlichen Risiken wie etwa Berater- und Provisionshaftung auf mich verlagerte. Ich musste für alles geradestehen und die Anwerbung, Ausbildung und Führung der Mitarbeiter organisieren.

I Ein steiniger Weg, von dem viele Jungunternehmer ein Lied singen können.

» **Pohl:** Ich bekam es faustdick – auch von der Konkurrenz. Mein alter Arbeitgeber Deutscher Herold überzog mich mit einer Flut von Prozessen, um mich zu behindern. Zudem gab es Feuer vom Bundesverband der Versicherungsvertreter, um mein neu geschaffenes Berufsbild des Vermögensberaters zu diskreditieren. Der Jungunternehmer Pohl hatte es nicht leicht. Ich musste immer kämpfen – Tag und Nacht.

Dennoch: Schon ein Jahr nach der Gründung arbeiteten rund 800 Vermögensberater für Sie.

» **Pohl:** Meine Vision durchbrach alle Widerstände. Fünf Jahre nach der Gründung hatten wir mehr als 100.000 Kunden, die Vertragssumme der 1980 getätigten Abschlüsse belief sich

auf stolze 1,8 Milliarden Mark. Meine Leute waren begeistert von der neuen Allfinanz-Idee.

Der Kampf gegen die Übermächtigen Banken muss Sie doch zermürbt haben?

» **Pohl:** Im Gegenteil. Das Gefühl, gegen den Rest der Welt kämpfen zu müssen, wirkte wie Kitt zwischen den Vermögensberatern. Keine Frage: Um zu gewinnen, mussten wir mehr leisten, mehr tun, einfach besser sein. Unser Vorteil dabei: Abends waren die Banken zu.

Im Jahr 2001 waren Sie etabliert – Ihnen gelang ein besonderer Coup...

» **Pohl:** Damals startete die Kooperation mit der Deutschen Bank, die unter einem schwächelnden Privatkundengeschäft litt. Im Vergleich zu Sparkassen und Volksbanken war die Deutsche Bank mit einem Marktanteil von fünf Prozent eher eine Randgröße. Man brauchte einen „Außendienst“. So wurde die DVAG der „mobile Vertrieb der Deutschen Bank“. Die als „Drücker“ und „Klopfer“ geschmähten Vermögensberater wurden zu Kollegen der Angestellten der Deutschen Bank. Das hat unser Image mehrere Hierarchiestufen nach oben befördert.

Sie gelten als ein Meister der Motivation. Welches sind weitere Erfolgsfaktoren?

» **Pohl:** Wichtig für den Erfolg waren unsere Leitbilder in der DVAG-Familie, wie ich unsere Berufsgemeinschaft bisweilen bezeichne. Leitsätze unserer Philosophie lauten beispielsweise: „Erfolg hat man gemeinsam oder gar nicht“ und „Wir bieten mehr als Provisionen“. Was einfach klingt, muss natürlich auch gelebt werden, durch Programme, Strukturen und Anreizsysteme. Wichtig war auch, nie abzuheben wie die Investmentbanker, die uns in die Finanzkrise manö-

DIE DREI LEBEN DES REINFRIED POHL

In dieser Biografie beschreibt der Publizist und früherer „FAZ“-Herausgeber Dr. Hugo Müller-Vogg die drei Leben Reinfried Pohls. Im ersten wird der Sudetendeutsche noch als halbes Kind an die Front geschickt, aus seiner Heimat vertrieben, muss aus der sowjetischen Besatzungszone fliehen. In seinem zweiten Leben entwickelt er zunächst als Leiter einer Versicherungsagentur und später als angestellter Manager sein Allfinanz-Konzept. Sein ganz persönliches Wirtschaftswunder findet jedoch 1975 ein jähes Ende. Auf den Trümmern seiner Existenz beginnt er dann sein drittes Leben als Unternehmensgründer. Er verändert den Markt der privaten Vorsorge radikal. Er macht seine Deutsche Vermögensberatung AG zum Marktführer und Maßstab einer ganzen Branche; er schreibt Finanzgeschichte. Das Buch ist das packende Porträt eines deutschen Pionierunternehmers, eines modernen Patriarchen wie eines begnadeten Kommunikators und Motivators. Zugleich ist diese Pohl-Biografie ein spannender Streifzug durch die deutsche Geschichte.

„Reinfried Pohl – Der Doktor, der Kämpfer, der Sieger“, erschienen bei Hoffmann und Campe, 300 Seiten, ISBN: 978-3-455-50319-7, 18 Euro.



vriert haben. Meine Strategie, nur solide Produkte mit geringen Margen anstatt hochspekulative zu vertreiben, habe ich so übersetzt: „Lieber ein Leben lang nur Schnitzel, Kartoffelsalat und Bier als wenige Monate Kaviar, Hummer und Champagner – und dann lebenslanglich nur noch trocken Brot und Leitungswasser.“



BEWUSST HALTUNG BEWAHREN

SCHLECHTER FÜHRUNGSSTIL MUSS NICHT SEIN – denn ein faires, menschen- und umweltgerechtes Management steht dem Erfolg nicht im Wege. Warum aber gerieren sich Führungskräfte oft als Ausbeuter und Abzocker?, fragt Heinz Siebenbrock, Wirtschaftsprofessor an der Hochschule Bochum, in seinem Buch „Führen Sie schon oder herrschen Sie noch?“. Er beschreibt ein Gegenmodell zu einem ethisch fragwürdigen Führungsstil, das auf Wertschätzung, Nachhaltigkeit und Vertrauen beruht – und erfolgreich ist. **335 S., 19,95 Euro, Tectum.**