



Tilmann Speck, Dipl.-Volkswirt: Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik, Jahrgang 1965, von 1992 bis 2000 bei MLP, Geschäftsstelle Stuttgart I, Zielgruppe Witec, 5x Top Ten. Heute: Vorstand der Plan F AG, Stuttgart

Leben nach MLP

Viele Top-Leute des deutschen Finanzvertriebs waren lang bei MLP tätig. **FONDS** professionell hat recherchiert, wie es ihnen im Alleingang geht.

Ich kam zu einem Zeitpunkt zu MLP, als das Unternehmen noch nicht börsenorientiert war. Es gab knapp 100 Berater, die in 16 Geschäftsstellen tätig waren, in Marburg war ich mit dem Kollegen, der mit mir anfing, die Nummer 5 und 6“, erinnert sich Harald Guldin. Er verdanke MLP eine sehr gute, praxisbezogene Ausbildung: „Die Besonderheit der MLP-Ausbildung bestand darin, dass sie nicht von externen Referenten vermittelt wurde, son-

Harald Guldin, langjähriger MLP-Mitarbeiter, heute selbstständig zusammen mit sieben anderen Ex-MLPern

dern von erfahrenen Kollegen.“ Das Unternehmen ermöglichte ihm zudem, in Einkommenssphären vorzudringen, die er mit seiner Ausbildung (Lehramt Gymnasium) nie erreicht hätte. Guldin gehörte mehrere Jahre lang zu den Top-Ten-Beratern des Vertriebsunternehmens, trotzdem kam dann der Ausstieg. 1999 schloss er sich der Connect Sozietät in Marburg an. Alle sieben gleichberechtigten Gesellschafter des Unternehmens sind Ex-MLPler. Neu ist an ihrer Arbeitsweise wenig: Sie praktizieren einen kollektiven Führungsstil, halten an den Produkten, die MLP erfolgreich und groß gemacht haben, fest und sind nach wie vor auf bestimmte Berufsgruppen spezialisiert. Guldin etwa betreut weiterhin

vornehmlich Ärzte und Zahnärzte. Die Zahl der aktiv betreuten Kunden der GmbH liegt bei über 1600. Die Produktpalette umfasst alle Sparten der Versicherungen, Geldanlage in Form von Investmentfonds, Vermögensverwaltung, aber auch steuerbegünstigte Kapitalanlagen und ausgesuchte Immobilien. Den Schritt in die Selbstständigkeit hat Guldin zu keinem Zeitpunkt bereut. Sein Einkommen hat sich gegenüber der MLP-Zeit um 50 Prozent erhöht. Und damit ist auch schon die Frage nach dem „Warum“ des Ausstiegs beantwortet.

Top-Vertriebsleute

In der Branche gelten die MLP-Berater als Top-Vertriebsleute und Spitzenverdiener, das heißt aber nicht, dass Top-Leute nicht noch mehr verdienen können, wenn sie für sich selbst arbeiten. Hinzu kommt, dass die in den Aufbaujahren von MLP gepriesene Unabhängigkeit und Kreativität bei der Führung eines Großkonzerns heute so nicht mehr möglich sind. Die erfolgsverwöhnten Verkäufer stoßen an ihre Grenzen, und der Wunsch nach Freiheit wird laut. Immer mehr verlassen die anscheinend mit Umsatzgarantien versehene MLP-Übermutter und wagen eine eigene Karriere als „Einzelkämpfer“ oder schließen sich zu Büro- und Abrechnungsgemeinschaften zusammen. Die MLP AG spricht selbst von zehn Prozent Fluktuation pro Jahr. Startkapital für die Abwanderung sind oft die komfortablen Aktiengewinne aus guten MLP-Tagen.

Brokerpool für Ex-MLPler

„Wir möchten die Zeit bei MLP nicht missen“ oder „Wir hatten gute Jahre bei MLP ...“, ist der Grundtenor aller „Abtrünnigen“. Basis des Neuaufbaus ist fast immer das vertraute MLP-Konzept. Man versucht in die neue Zeit zu retten, was in der alten Zeit so erfolgreich funktioniert hat: Die Zielgruppen, die Akquise, die Spezialisierung, der ganzheitliche Beratungsansatz, die Produkte und immer wieder hört man die „Unabhängigkeit und Freiheit“. Prägend war für die MLPler die Kombination von Einzelkämpfertum als Berater mit der Arbeit in einem Team in den Geschäftsstellen.

Peter Kunath etwa versuchte nach seinem Weggang von MLP zunächst eine Zusammenarbeit mit zwei weiteren Kollegen. Zielrichtung waren auch hier die altbewährten MLP-Wege, mit dem Schwerpunkt auf dem Versorgungsgeschäft und der Vermittlung von Investmentfonds. 1999 trennte man sich. Kunath wurde im gleichen Jahr alleiniger Vorstand der FiNet AG Marburg. Er legt Wert darauf, dass die FiNet „keine Vertriebsorganisation, sondern ein Verbund rechtlich und vertrieblich



Johannes Stengl: Dipl. Bankbetriebswirt ADG, Jahrgang 1952, 1985 Vorstand der Volksbank Rheine eG. Von 1987 bis 31. 1. 2000 bei MLP Münster, Geschäftsstellenleiter seit 1989. Heute geschäftsführender Partner zeb/sales.consult. Wolfgang Essing: Jahrgang 1964, Bankberater, Private Business Scholl, 1989 bis 31. 1. 2000 bei MLP Münster. Heute geschäftsführender Partner der zeb/sales.consult

vollständig selbstständiger Finanzmakler ist“ – ein Brokerpool für ehemalige MLPler, wenn man so will. Rund 50 Kollegen sind dort angeschlossen. Man spricht eine Sprache, tauscht sich aus, erarbeitet neue Konzepte, steuert und verhandelt neue Produkte. Kurzum ein Netzwerk. Kunaths Tipp zum Erfolg: „Nahezu alle wirklich guten Kunden mit hohem Umsatzpotenzial habe ich gewonnen, indem ich niemals auch nur einen Hauch von Verkaufsdruck ausgeübt habe, sondern mich um bestmögliche Dienstleistung im Sinne von Beratungs- und Abwicklungsqualität bemüht habe. Die Kunden bedanken sich mit – aufgrund ihres Einkommens und Vermögens zwangsläufig – hohen Umsätzen und erstklassigen



Dr. rer.oec. Jens Mähler: Jahrgang 1953, 1990–1992 MLP-Geschäftsstelle Paderborn, Bereich Witec, 1992 bis 1998 Geschäftsstellenleiter Dresden, Top Ten 1990 und 1991, Aufbau der Immobilienfinanzierung als breites MLP-Spektrum, 1998 Gründung der BGF GmbH Dresden, 1998 Gründungsgesellschafter der Innovamed Klinik GmbH, 2000 Mitgründungsgesellschafter der Venture-Gesellschaft Blaumark Dresden

Empfehlungen.“

Es ist aber nicht nur das Geld, das Aussteiger lockt, sondern auch der ständige Erfolgsdruck, der manche nach Auswegen suchen lässt. „Irgendwann stand nicht mehr das Finanzielle im Vordergrund, sondern die Familie und das Leben.“ Wolfgang Schulze-Riedel, MLP-Urgestein der 70er Jahre, wechselte 1990 MLP-intern von Saarbrücken nach München. Dieser Wechsel war nicht leicht. In München übernahm er Kunden von ausgeschiedenen Mitarbeitern. „Bei vielen Kunden war ich bereits der vierte MLP-Berater. Ich bekam bei einigen Kunden erst nach acht, in einem Fall sogar erst nach zehn Jahren einen Termin, konnte dann aber dabei sehr gute Ge-



Joachim Schön: Dipl. Ökonom, Jahrgang 1959, 4 Jahre bei Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Von 1989 bis 1999 bei MLP Hamburg I, Medizinerberater. Heute ist Schön Partner der BFFM (Beratungsgesellschaft für Finanzmanagement mbH & Co. KG) Hamburg. Schöns Motto: „Der Tag hat 24 Stunden.“

schäfte machen.“ Es lohnt sich, am Ball zu bleiben. Ab 1995 spezialisierte er sich auf Praxisabgeber. „Da dieser Zweig offensichtlich nicht schnell genug Geld in die Kassen brachte, kümmerte man sich bei MLP wenig darum. Es zeigte sich aber, dass ein konzentriertes Vorgehen auch hier Erfolg bringt“, so Schulze-Riedel. Mit MLP lebte er sich auseinander und kündigte zum 30. Juni des Vorjahres. Mit seiner Frau, die früher auch bei MLP tätig war, hat er die EMF EuropMed GmbH Finanzberatung in München gegründet. Dort werden die Versicherungs- und Kapitalanlagegeschäfte abgewickelt. Durch die Zusammenarbeit mit der FiNet AG, dem BCA-Brokerpool in Oberursel und Immobilienpartnern steht der GmbH

Nachahmer unerwünscht: MLP-Aussteigern wird es nicht leicht gemacht

„Nicht die Mitarbeiter haben sich verändert, sondern das Unternehmen.“ Dies ist die Hauptmotivation vieler MLPler, den Alleingang anzutreten. Der zunehmende Umsatzdruck eines zu schaffenden Shareholder-Values und die Reglementierung und Kategorisierung der Kunden und Produkte, das sind die Veränderungen, die man nicht mehr mitmachen wollte.

Das Unternehmen macht es seinen ehemaligen Mitarbeitern allerdings nicht immer leicht, auszusteigen. Die Probleme sind vor allem bei jenen vorprogrammiert, die sich wiederum als freie Handelsvertreter am gleichen Ort, mit gleicher Klientel und gleicher Produktausrichtung niederlassen. Die betroffenen Berater argumentieren zwar, dass sie wegen ihres unterschiedlichen Bera-

tungsansatzes nicht als Mitbewerber zu MLP zu sehen seien, die MLP AG sieht dies naturgemäß anders: Da die Mitarbeiter als freie Handelsvertreter bei dem Unternehmen tätig waren, gibt es Probleme hinsichtlich Kundenschutz und Ausgleichsansprüchen nach § 89 b HGB, die oft in langen Prozessen durch alle Instanzen enden. Auch wenn diese meist zugunsten der Handelsvertreter entschieden werden, gilt es in den Jahren der Prozessdauer die Anwalts- und Gerichtskosten bei sehr hohen Streitwerten zu tragen – und das gleich am Start in die Selbstständigkeit.

Ein Ex-Mitarbeiter, heute Vertriebsmanager bei einer Fondsgesellschaft, berichtet über harmlosere, aber dennoch ärgerliche Schikanen: „Erst wurde mit mein Arbeitszeugnis

lange Zeit nicht übergeben, dann waren darin meine Arbeitszeiten und die Jobbeschreibung nicht korrekt, letztlich musste ich vors Arbeitsgericht gehen.“ Andere Ex-Mitarbeiter des Unternehmens bestätigen, dass ein lautloser Abgang in den häufigsten Fällen nur durch Verzicht auf Abfindung möglich sei – die Enttäuschungen sind groß. Dass MLP die Mitarbeiter nicht gerne ziehen lässt, ist wenig überraschend, denn es sind vor allem die überdurchschnittlich erfolgreichen Berater, die zu dem Schluss gelangen, dass sie auch auf eigenen Beinen stehen können. Die Praxis, es Aussteigern möglichst schwer zu machen, richtet sich daher gar nicht gegen die Abgänger selbst, sondern zielt eher darauf ab, mögliche Nachahmer abzuschrecken.



Markus Gentgen: Jahrgang 1957, BWL-Studium. Ab 1982 in der MLP-Zentrale in Heidelberg, Bereich Kapitalanlagen, ab 1986 Mitarbeiter in der Geschäftsstelle Freiburg, insgesamt sechsmal bester Mitarbeiter von MLP, ab 1990 Aufbau und Leitung der Geschäftsstelle Karlsruhe, dreimal beste MLP-Geschäftsstelle, ab 1997 Mitarbeiter der Geschäftsstelle Karlsruhe. Seit 1999 selbstständig. Sein MLP-Resümee: „Schön war die Zeit.“

ein großes Produktspektrum zur Verfügung. Schulze-Riedel konzentriert sich auch stark auf den Bereich Praxisvermittlung, Praxiswertermittlung und übernimmt in Zusammenarbeit mit Rechtsanwälten und Steuerberatern die komplette Abwicklung von Praxisübergaben, er arbeitet dort auf Honorarbasis. Seinen zukünftigen Umsatz kann er noch nicht exakt bestimmen. Er rechnet mit keiner Verschlechterung gegenüber MLP-Zeiten, dort lagen die Umsätze zum Schluss zwischen 250.000 und 300.000 D-Mark. „Das Wesentliche ist die echte Unabhängigkeit“ (Schulze-Riedel).

Auch Ingolf Beyer sieht das ähnlich: „Ich möchte in Ruhe und Zufriedenheit leben, die Freiheit haben, selbst zu bestimmen, wie und wann ich mein Geld verdiene, und nur mir selbst gegenüber verantwortlich sein.“ Beyer hatte sich schon 1994 mit dem gleichen Produkthintergrund wie bei MLP ebenfalls mit einigen Ex-Kollegen zusammengetan, um unabhängig zu arbeiten, die Kooperation funktionierte aber nicht lange. Allein und mit veränderter Produktausrichtung arbeitete er weiter. Er verlagerte seinen Schwerpunkt auf Investmentfonds, Altersvorsorgekonzepte und Immobilien.

„... man vermisst die Kollegen“

Markus Gentgen, einst einer der Spitzenberater bei MLP, hat sich im Januar 1999 mit der AWB Finanzdienstleistungs GmbH in Baden-Baden niedergelassen. Er ist hauptsächlich im Bereich Vermögensberatung tätig. Gentgen



Wolfgang Schulze-Riedel, Jahrgang 1953: Ab 1978 bei MLP im Innendienst, von 1981 bis 1985 in der Geschäftsstelle Heidelberg, 1985 Aufbau und Leitung der Geschäftsstelle Saarbrücken, wechselte 1990 aus privaten Gründen in die MLP-Geschäftsstelle nach München bis zum 30. 6. 2000. Spezialisiert auf die Abwicklung von Praxisübergaben in München. Motto: „Probleme gibt es keine.“

hat für die Hauptgeschäfte Direktverträge mit den Gesellschaften, ansonsten arbeitet er mit Finanzplan und Pool-Effekt zusammen. Er empfiehlt „MLP als Start in die Finanzberatung“ und genießt wie viele andere seine Freiheit. Seine Umsätze seien etwa auf doppeltem Niveau wie zuletzt bei MLP. Auch Joachim Schön in Hamburg war unzufrieden. In seiner zehnjährigen MLP-Zeit in Hamburg war Schön „einmal unter den Top Ten, ansonsten eher MLP-Durchschnitt“, wie er gesteht. Er litt unter dem „Massenvertrieb“, der in den 90er Jahren bei MLP aufkam und gründete nach seinem Ausscheiden mit ehemaligen Kollegen eine eigene Gesellschaft. Die Erkenntnis, dass eine „gewisse Größe zur Marktpositionierung erforderlich ist“, führte zu seiner Ideallösung: zum Anschluss an die FiNet AG Marburg. Sein Ziel: „professioneller Produktsupport ohne Abnahmezwang“. Schön spricht über leichte Startschwierigkeiten, vor allem über EDV-Probleme. Er genießt heute die Vielfältigkeit des Marktes.

Jens Mähler gründete nach seinem Weggang von MLP die BGF (Beratungsgruppe Finanzdienstleistungen) in Dresden, die heute zehn Berater umfasst. Das Firmenprofil beschreibt Mähler mit allgemeiner Dienstleistung und Wirtschaftsberatung. Noch im gleichen Jahr wurde der rührige Vertriebler Gründungsgesellschafter der INNOVAMED Klinik GmbH mit 16 Mitarbeitern in Dresden, Nürnberg und Leipzig. Seit Mitte 2000 ist er zu



Ingolf Beyer, Jahrgang 1955: Von 1985 bis 1991 MLP-Mitarbeiter der Geschäftsstelle Berlin I, 1991 bis 1994 Geschäftsstellenleiter bei MLP in Leipzig.

Arbeitet als „Einzelkämpfer“ bis 2000. Seit Januar 2001 Ausbildung zum Börsenmakler.

Motto: „Nur sich selbst verantwortlich“

einem Drittel Mitgründungsgesellschafter der Venture-Capital-Gesellschaft Blaumark Dresden, München. Er hat derzeit ein Aufsichtsratsmandat und will mit dem Börsengang in den Vorstand wechseln.

Tilmann Speck, heute Vorstand der Plan F AG Stuttgart, hat während seiner MLP-Zeit immer zu den „zehn bis 20 besten Geldanlageberatern“ gehört und galt als Fondspolizisten spezialist. Er hatte einen Bestand von 15 Millionen D-Mark bei MLP und die höchste Anzahl der Verträge. Mit seinen Mitgründern und Ex-Kollegen Schäfer und Höng verfolgt er die gleiche Zielgruppe wie bei MLP: junge Akademiker, die sie ebenfalls durch das ganze Leben begleiten wollen. Sie beschreiben sich als Financial Planner, und zu ihren Schwerpunkten zählen sie auch die Testament-, Erbschafts- und Schenkungsplanung. Den aktuellen Geldanlagebestand gibt die Plan F seit Gründung 9/2000 bis 2/2001 mit 30 Millionen D-Mark an. Sie sind Hauptvertriebspartner von Elisabeth Weisenhorn. Tilmann Speck: „Trotz einiger Probleme mit MLP läuft alles bestens.“

Peter Kleinwächter hat seine Erfahrungen und Erfolge als Immobilienfinanzierungstrainer zum Schwerpunkt seines neuen Unternehmens „fellowhome“ gemacht. Mit Start April 2001 will die Online-Immobilienberatung den Kunden bei der Auswahl der passenden Kapitalanlageimmobilie unterstützen. Auch Kleinwächter bevorzugt die Arbeit im Team. Sein Motto: „Alles easy!“ Sein einziges Problem ist



Peter Kleinwächter, 38 Jahre:
BWL-Studium,
1989–2000 Geschäftsstelle Berlin I,
7 Jahre Immobilienfinanzierungstrainer.
Seit 1/2001 Internet-Startup-Gründer
(www.fellowhome.de).
Motto: „Alles easy“

die Zeit, bei MLP hatte er mehr!

Auch Johannes Stengl und Wolfgang Essing waren langjährige Spitzenvertriebsexperten der MLP AG, bevor sie sich selbstständig



Peter Kunath: Ausbildung als Versicherungskaufmann, BWL-Studium, anschließend bei KPMG tätig, 1993–1997 Mitarbeiter der MLP-Geschäftsstelle Marburg, 1997 Weggang von MLP, 1999 Gründung der FiNet AG.
Motto: „Chefberatung durch den selbstständigen Finanzberater“

machten. Stengl hat bei MLP in Münster zehn Jahre lang eine der erfolgreichsten Geschäftsstellen aufgebaut und geleitet. Er war darüber hinaus Mitglied in zahlreichen Spitzensteue-

rungs- und Managementgremien des Finanzdienstleisters, u. a. verantwortlich für die Ausbildung von Geschäftsstellenleitern.

Essing prägte zehn Jahre lang den Vertrieb von MLP mit. Er war dort viele Jahre erfolgreichster Berater und bildete mehrere hundert Nachwuchsberater aus. Essing und Stengl übertrafen im Vertrieb Jahr für Jahr den gesamten Branchendurchschnitt von Banken und Versicherungen um ein Vielfaches. Seit 2000 sind beide geschäftsführende Gesellschafter der zeb/sales.consult GmbH in Münster. Das Unternehmen ist Vertriebs-Consultant und schafft für seine Kunden, hauptsächlich Banken und Sparkassen, „Lösungen für den optimierten bis hin zum optimalen Vertrieb. Das reicht von der Analyse, Repositionierung und strategischen Neuausrichtung der Sales-Forces gemeinsam zeb bis hin zu Training und Coaching“. Der Leitsatz der Gesellschaft lautet „Leading to performance“. Der Erfolg der beiden beruht auf ihrer Bankerfahrung, der Vertriebserfahrung bei MLP, kombiniert mit dem Wissen von zeb. „Konsequenter Vertrieb, extrem strukturiertes Arbeiten, starke Kundenorientierung und ein hohes Maß an Zuverlässigkeit“ sind ihr Rezept. FP

MLP: Erfolgsstory geht weiter

Auch wenn die Marschollek, Lautenschläger und Partner AG, Heidelberg, immer wieder gute Mitarbeiter verliert, muss man sich um das Unternehmen keine Sorgen machen. MLP gilt als Pionier der Finanzdienstleister. Bereits in den 70er Jahren vermittelten Firmengründer Manfred Lautenschläger und der inzwischen verstorbene Eicke Marschollek Lebensversicherungen an Heidelberger Jungakademiker. Das Wachstum des Unternehmens ist seitdem ungebrochen. Das Unternehmen hat seine Beratung auf die langfristigen Bedürfnisse einzelner Berufsgruppen zugeschnitten. Zu den Hauptkundengruppen zählen Wirtschaftswissenschaftler, Ingenieure, Juristen und Mediziner. Die MLP-Lösungen für die Vermögensverwaltung, für Finanzierungen für die Altersvorsorge setzen Branchenstandards. Der Marktanteil beläuft sich mit einem Kundenstamm von etwa 370.000 und einem Haushaltsnettoeinkommen von über 3500 Euro inzwischen auf rund acht bis zehn Prozent.

Heute ist das Unternehmen führend im Bereich Private Finance für gehobene Privatkunden und Akademiker in Europa. Für die Konzern Erlöse (816 Mio. Euro in 2000) werden dieses Jahr wieder etwa 40 Prozent Steigerung erwartet: Die Kundenzahlen steigen stetig, im Jahr 2000 wurde wöchentlich eine neue Geschäftsstelle eröffnet. Rund 2000 Berater, zu mehr als 96 Prozent selbst Hochschulabsolventen, betreuen etwa 360.000 Kunden. Unterstützt werden sie von über 800 Fachkräften in der Heidelberger



Die Wertentwicklung der MLP-Aktie (hier Stammaktie) zeigt klar, dass sich das Unternehmen in die richtige Richtung entwickelt – auch wenn immer wieder Top-Berater aussteigen.



Dr. Bernhard Termühlen
Vorstandsvorsitzender MLP AG

Zentrale. Und das Wachstum scheint ungebrochen. Der Erfolg von MLP basiert auf der hohen Qualifikation und intensiven Ausbildung der MLP Financial Consultants. Die rund 2020 Financial Consultants (96 % Akademiker) verfügen durchwegs über einen sehr hohen Ausbildungsstand. Neben einer zweijährigen Grundausbildung an der MLP Corporate University nimmt die Weiterbildung einen hohen Stellenwert ein. Jeder Financial Consultant nimmt jährlich an mindestens 27 Arbeitstagen Weiterbildung in der Heidelberger Zentrale und an 60 Tagen in der jeweiligen Geschäftsstelle teil. Es zahlt sich aus: Bei durchschnittlich 160 Neukunden wird ein Durchschnittseinkommen von 80.000 Euro erreicht.

1971	Gründung MLP als Versicherungsagent
1984	Gründung der MLP AG
1986	Beteiligung der Mitarbeiter an der MLP AG
1988	Börsengang
1990	Unternehmen des Jahres (Manager Magazin)
1991	Gründung der MLP Lebensversicherung AG
	Unternehmen des Jahres (Manager Magazin)
1992/93	Unternehmen des Jahres (Manager Magazin)
1994	Gründung der MLP Vermögensverwaltung AG
1995	Erste Geschäftsstelle in Österreich
1996	Einführung des MLP Finanz-Managements
1997	Aufnahme der MLP-Vorzugsaktie in den DAX 100
	Gründung der MLP Bank AG
	Einführung der elektronischen Brokerplattformen
1998	Erste Geschäftsstelle in der Schweiz
	Unternehmen des Jahres (Manager Magazin)
2000	Erste Geschäftsstelle in den Niederlanden
	Einführung von MLP Private Finance
2001	Erste Geschäftsstelle in Großbritannien