



Das Domizil der Mehrwert GmbH für Finanzberatung in Bamberg – natürlich mit viel Grün vor der Haustür.

Foto: © (3) Meris Nehringer

Engagierter Makler mit grüner Seele

Gottfried Baer und sein Maklerunternehmen „Mehrwert GmbH für Finanzberatung“ in Bamberg ist Gold-Gewinner beim „Unternehmer-Ass 2016“. Sein Konzept: ökologische und nachhaltige Versicherungsprodukte für umweltbewusste und doch renditeorientierte Kunden. Wir stellen ihn hier vor.

Gottfried Baer brennt für den Maklerberuf, für ökologisches und nachhaltiges Agieren, privat und beruflich. Baer ist kein Tschakka-Tschakka-Typ. Ganz im Gegenteil. Er ist ruhig und formuliert seine Sätze nachdenklich. Und wenn er seinen Lebensweg beschreibt, glaubt man ihm sofort, dass er das liebt, was er tut, und hinter dem steht, was er tut. Nachvollziehbar, warum dieser Mann mit seinem engagierten Team „Unternehmer-Ass 2016“ in der Sparte „Makler“ geworden ist. Nicht das erste Mal hat der vierfache Familienvater beim Unternehmer-Ass abgesahnt. Schon 2014 hat er den 2. Platz beim von Versicherungsmagazin, Institut Ritter und dem BVK initiierten Award gewonnen.

Baer hat früh die Selbstständigkeit angestrebt. Doch am Anfang war erst ein-

mal viel Frust, nachdem die Eltern ihren landwirtschaftlichen Betrieb aufgeben mussten und er somit seine Lebensplanung umkrempeln musste. Aus dem Frust resultierten Fragen wie: „Was tun?“ und „Was hat mich als Mensch und Unternehmer geprägt?“. Daraufhin hat er erst einmal seine eigenen Werte zu Papier

Kompakt

- Die Mehrwert GmbH für Finanzberatung aus Bamberg ist Gold-Gewinner beim „Unternehmer-Ass 2016“ (Kategorie Makler).
- Das Unternehmen und sein Chef Gottfried Baer haben sich auf die Fahne geschrieben, „Finanzen nachhaltig zu gestalten“.

gebracht. Diese sind zum Beispiel Dankbarkeit, Verantwortungsbewusstsein und Werteorientierung. Er hat skizziert, welche Motive ihn antreiben und recherchiert, welche Maklerunternehmen sich das Thema „Nachhaltigkeit“ auf die Fahne geschrieben haben. Das Ergebnis: Keine. Schon mal gute Startbedingungen. Die Konsequenz: Er hat einen Businessplan verfasst und sich auf Investorensuche begeben. Dabei ist er gleich auf engagierte und potente Partner getroffen: Der damalige BCA-Vorstand Roland Roeder und Rolf H. Louis, damals bei der Swiss Life. Andere Branchenexperten hatten zuvor abgewinkt, hatten sich bei anderen Projekten bereits die Finger verbrannt und Geld versenkt.

Der umtriebige Makler aus Bamberg wollte „von Anfang an groß denken“. Bei

fehlender Konkurrenz auch kein Problem. Das Angebot der BCA lautete dann: Das Startgeld wird nur als Darlehen zugesichert und der Maklerpool erhält 25 Prozent plus eine Stimme Beteiligung. „Die Rahmenbedingungen waren hart“, erinnert sich Baer, aber im Herbst 2010 ging's dann endlich los.

Was davor geschah

Gottfried Baer hat Betriebswirtschaftslehre und Ökologie studiert, hat im landwirtschaftlichen Betrieb der Eltern gearbeitet. Dann der Wechsel in den Außendienst eines Saatgutbetriebes. Somit blieb er der Landwirtschaft treu, war aber mit weniger Begeisterung dabei. Das selbstständige Arbeiten fehlte ihm. Über Freunde aus Würzburg ist er mit der Finanzdienstleistung in Berührung gekommen und war infiziert. Der logische Schluss für ihn: eine Banklehre in der landwirtschaftlichen Abteilung einer Bank. Dort hat Baer früh gelernt, zu verkaufen, hat mit Kaltakquise gestartet.

Die Zielgruppe der „Mehrwert“-Agentur (mehrwert-finanzen.de) heute sind private Kunden oder Unternehmer als Privatkunden. Diesen stehen 320 nachhaltige Investmentfonds zur Auswahl, die ethische und ökologische Kriterien erfüllen und zum Beispiel in Umwelttechnik oder erneuerbare Energien investieren. Für Mehrwert arbeiten augenblicklich 19 Berater, diese sind 26 bis 60 Jahre alt. Baer würde gerne noch weitere zehn Berater ins Team holen, doch das ist



Das dezente Logo des Unternehmens weist dem Kunden den Weg ins Büro.

nicht ganz leicht. Denn „der Beratermarkt schrumpft kontinuierlich“, und Berater zu finden, „die wertorientiert denken, auch privat, ist noch schwerer“. Dabei ist der unkonventionelle Firmenchef überzeugt, dass die besten Berater Quereinsteiger sind. Der Gold-Gewinner ist das leuchtende Beispiel dafür.

Baer formuliert seine Unternehmensphilosophie so: „Menschen suchen Orientierung, wollen Unterstützung bei ihren Geldgeschäften. Mit diesen Ziele zu formulieren, Konzepte für die Zukunft auszuarbeiten und dabei noch Geld zu verdienen, ist sehr befriedigend.“ Normalerweise arbeitet die Bamberger Agentur mit Dienstleistungsverträgen, beim Thema „Honorarberatung“ zeigt Baer aber auch keine Berührungängste. „Wir sprechen die Option einer derartigen Beratung im Gespräch direkt an“.

Und wie sieht es heute mit den Mitbewerbern aus? Die kommen eher aus dem

Bankensektor, so zum Beispiel von der GLS oder der Ethikbank. Und wie sieht er die Entwicklung in der Provisionsdiskussion? „Ich bin ganz entspannt, was die Zukunft bringt“, sagt der agile Unternehmer. Das können Baer und seine Mitstreiter auch. Denn die Gruppe der Menschen, die ihr Geld gewinnbringend und gleichzeitig nachhaltig anlegen wollen, wächst. Die Gruppe engagierter Makler, die diese Klientel kompetent beraten können, ist überschaubar.

Grüne Produkte konzipiert

„Versicherer verschlafen zu oft aktuelle Trends, so auch den zur Nachhaltigkeit“, moniert Baer. Doch einige haben die Zeichen der Zeit erkannt, so unter auch die Barmenia. Mit dieser hat Baer sogar grüne Produkte auf den Markt gebracht: eine grüne Hausratversicherung und eine Privathaftpflichtversicherung. Der Clou dabei: Müssen nach einem versicherten Schaden beschädigte Gegenstände wie Möbel neu angeschafft werden, ersetzt der Versicherer 20 Prozent der nachgewiesenen Mehrkosten, wenn die neu beschafften Sachen aus ökologisch fairer Herstellung stammen. Damit erhält der Kunde eine höherwertige Ausstattung und die Hersteller nachhaltiger Produkte werden außerdem unterstützt.

Aktuell tüftelt der Makler mit grüner Seele gemeinsam mit einem Versicherer aus Süddeutschland an einem neuen grünen Projekt. Man darf gespannt sein. ■

Autorin: Meris Neininger ist Chefin vom Dienst bei Versicherungsmagazin.



Gottfried Baer, Chef der Mehrwert GmbH, bei der Arbeit: Der grüne Mann am linken Bildrand symbolisiert Baers Berufsethos: grüne Haltung mit offenem Blick in die Zukunft.