

Es klingt wie im Märchen:
Die Erfolgsgeschichte von Manfred Karle
und seinem Unternehmen SÜDVERS



ÜBER EIN HALBES JAHRHUNDERT SÜDVERS: MANFRED KARLE FEIERT 55-JÄHRIGES JUBILÄUM

Es klingt wie im Märchen: Die Erfolgsgeschichte von Manfred Karle und seinem Unternehmen SÜDVERS scheint fast zu makellos, um wahr zu sein. Denn seit seiner Anfangszeit bei SÜDVERS vor 55 Jahren schien es für ihn nur eine Richtung zu geben – und zwar nach oben. Manfred Karle war und ist ein Unternehmer mit Herzblut, mit Leidenschaft für sein Lebenswerk und mit Ehrfurcht für die Früchte, die es trägt.

„Mir war von Anfang an klar, dass ich etwas Besonderes schaffen und Dinge verändern, ja verbessern, wollte. Damals gab es Versicherungsmakler nur im Norden. Ich war überzeugt, dass wir auch welche im südlichen Raum brauchen.“

Gesagt – getan. Doch was geschah davor? Manfred Karle, der eigentlich ganz wie sein Vater „was in der Baubranche“ machen wollte, besuchte das Gymnasium, brach dieses aber aufgrund des frühen Todes seines Vaters vorzeitig ab und entschied sich (der Berufsberatung sei Dank!) nach der 10. Klasse für eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann. Danach nahm die Geschichte ihren Lauf. Sieben Jahre nach der Ausbildung übernahm er die Geschäftsführung eines kleinen Mak-

lerbüros mit nur sieben Mitarbeitern. Zwei Jahre später kaufte er den Betrieb. Dabei hatte er es in den ersten Jahren nicht leicht: Der Sohn des Vorbesitzers, dem die Nachfolge nicht zugetraut wurde, nutzte seine Kun-



denbeziehungen in Südbaden und versuchte Manfred Karles Ruf als Jungunternehmer zu beschädigen. Mit Erfolg. Es dauerte fast zehn Jahre, bis Manfred Karle in Freiburg wirklich Fuß fassen konnte. Die ersten Niederlassungen wurden deshalb in Mannheim und in Stuttgart eröffnet und bestanden aus einem einzigen Tisch

in einer Garderobe oder im Vorzimmer der Bürogebäude von Bekannten. Akten wurden in einem Renault 16 gelagert. 1983 folgte dann der Einzug in das eigene Verwaltungsgebäude in Au, in dem er heute immer noch jeden Morgen spätestens um 8:00 Uhr auf der Matte steht. Immer an seiner Seite: Hündin Bruni, für die das Büro in Au inzwischen zu einem zweiten Zuhause geworden ist. Auf die Frage, wie lange er das noch so weitermachen wolle, lacht Manfred Karle nur:

„So lange wie möglich. Ein Leben ohne meine Arbeit wäre für mich undenkbar. Natürlich habe ich mich inzwischen fast vollständig aus dem operativen Geschäft zurückgezogen. Ich habe eine Top-Nachfolge, auf die ich mich bedingungslos verlassen kann. Dennoch gehört mein Schreibtisch zu mir und solange ich noch kann, unterstütze ich gerne, wenn ich gefragt werde, mit meinem Wissen und meiner Erfahrung.“



„WIR WACHSEN MIT UNSEREN KUNDEN – DAS HABEN WIR IMMER SCHON GETAN“

Erfahrung hat Manfred Karle ohne Zweifel. Und das nicht nur auf dem deutschen Markt. Damals, 1987, als internationale Wirtschaftsmärkte für den deutschen Mittelstand eigentlich noch kein großes Thema waren, gründete Manfred Karle am Küchentisch seines Ferienhauses in Raitbach mit sieben weiteren Versicherungsmaklern das heute weltweit größte internationale inhabergeführte Broker-Netzwerk. Ein Wahnsinnsereignis – noch heute dehnt sich das Netzwerk weiter aus. Fast zwangsläufig kommt da die Frage auf, ob die SÜDVERS nicht irgendwann zu groß für ihre ehemals mittelständischen Kunden wird, und, ob man sich wirklich immer mehr vergrößern müsse. „Nein und ja“, beantwortet

Manfred Karle beide Fragen bestimmt. „Nein, wir werden nie zu groß für unsere Kunden. Viel mehr wachsen wir mit unseren Kunden und ermöglichen ihnen im Umkehrschluss Wachstum. Zu Beginn der 80er waren unsere Kunden tatsächlich mittelständische Unternehmen. Mittelständische Unternehmen, die aber mehr und mehr anfangen, sich auch für internationale Märkte zu öffnen oder sogar ins Ausland expandieren. Das Problem: Es gab für solche Kunden keine geeigneten Risikolösungen. Ein Problem, das wir mit WBN gelöst haben. Das bedeutet also: Ja, wir müssen immer weiterwachsen. Sowohl Märkte als auch Kundenbedürfnisse und die Konjunktur verändern sich ständig. Es gibt immer wieder neue Anforderungen und Regularien, für die wir Lösungen brauchen. Das Wichtigste ist aber, dass es immer mehr Risiken gibt, die zudem zunehmend miteinander verzahnt sind. Solche Risiken stehen häufig Investitionen im Weg. Investitionen sind aber notwendig, wenn wir Innovation wollen. Ich bin davon überzeugt, dass Wirtschaftsstabilität und Wohlstand auf Risikolösungen fußen. Wir lassen uns deshalb bereitwillig auf Umbrüche ein, hören unseren Kunden zu und entwickeln neue Lösungen für neue Situationen. Stillstand gibt es hier nicht.“

JEDE ERFOLGSGESCHICHTE BEINHALTET HERAUSFORDERUNGEN

Was wie ein Selbstläufer klingt, war doch harte Arbeit. Denn erfolgreich ist, wer Herausforderungen meistert und aus diesen lernt. Auch Manfred Karle begegneten einige Stolpersteine auf seinem Weg nach oben.

Besonders in Erinnerung geblieben ist ihm hier der Kauf einer Maklerfirma in Mannheim. Trotz intensiver Prüfung stellte sich später heraus, dass Prämien bei den Versicherern in Höhe von damals 7,5 Mio. DM nicht abgerechnet waren. Dieses Geld war vom vorherigen Inhaber an dessen Frau für die Bestückung ihres hochwertigen Schmuckgeschäfts ausgeliehen worden. „Wir haben den Schmuck gepfändet und im Rahmen von internen Schmuckausstellungen an unsere Kunden verkauft, was uns zum Glück auch ohne Verluste gelungen ist“, erinnert sich Manfred Karle.

Und natürlich gab es auch die ein oder andere Fehlentscheidung: „Wir hätten beispielsweise die Niederlassung in Mannheim damals nicht aufgeben und die dortige eigene Immobilie nicht verkaufen sollen“, weiß Manfred Karle heute.

WIE SÜDVERS IN EINER SICH SCHNELL VERÄNDERNDEN RISIKOLANDSCHAFT RELEVANT BLEIBEN WILL

Während man einerseits stets wachsen möchte, soll das Unternehmen andererseits unbedingt in Familienhand bleiben. Manfred Karle ist überzeugt, dass das mit der richtigen Strategie funktioniert. Einen großen Vorteil gegenüber den großen Konzernen sieht er beispielsweise in der persönlichen Betreuung und der Nähe zum Kunden, die man bei SÜDVERS nach wie vor gewährleisten kann. Im Familienunternehmen schließen sich ihm zufolge Werte und Wachstum nicht aus. Dabei ginge es nicht um schnelle Gewinne für Aktionäre, sondern vielmehr darum, den Betrieb langfristig aufrechtzuerhalten und dafür zu sorgen, dass es den Mitarbeitenden gut geht. Man erkenne gute Mitarbeitende und wisse, wie man sie motiviert, weil man sich mit ihnen beschäftigt. Eine lange Betriebszugehörigkeit ist bei SÜDVERS üblich. Laut Manfred Karle, weil man sich hier respektiert, zusammenhält und sich ohne Ausnahme aufeinander verlassen kann. „Hier ziehen alle an einem Strang.“



Darüber hinaus wurden bereits frühzeitig die richtigen Entscheidungen getroffen. So gründete Manfred Karle schon 1988 einen Beirat, heute Aufsichtsrat, um sich auch objektive Meinungen an Bord zu holen. Ein weitsichtiger Schritt, denn „zu dieser Zeit waren Beiräte noch überhaupt nicht in“, berichtet der Unternehmer. Ein weiterer Vorteil zeigte sich außerdem im Kunden-

stamm: Manfred Karle lernte im Verlauf der Zeit zahlreiche Familienunternehmen kennen und erlebte hautnah, wie man es richtig oder eben falsch machte. Eine der für ihn wichtigsten Erkenntnisse: Die Nachfolge früh zu regeln und Stück für Stück Verantwortung abzugeben. Außerdem wurde eine Familiencharta vereinbart, die Werte, Ziele, Regeln und Verantwortlichkeiten für die Zusammenarbeit im Unternehmen und im Verhältnis zwischen Unternehmen und der Familie Karle festlegt. Denn nur, wenn die Familie funktioniert, funktioniert auch ihr Unternehmen, davon sind – von den Ehepartnern bis zu den Enkeln – alle fest überzeugt.



BEWÄHRTES BEWAHREN UND OFFEN SEIN FÜR NEUES

„Meine Nachfolge ist geregelt. Mein Sohn Florian und unser externer Manager Ralf Bender machen gemeinsam in der Geschäftsführung einen großartigen Job und betreiben das Geschäft in meinem Sinne weiter. Sie sorgen dafür, dass sich alte und neue Werte bei uns die Waage halten. Es erfüllt mich mit Stolz, meinen Sohn zu sehen, der SÜDVERS mit ebenso viel Leidenschaft und Herzblut führt, wie ich. Für ihn ist das nicht irgendein Job, sondern unser Lebenswerk. Solange diese Leidenschaft und dieser Stolz in unserer Familie weitergegeben werden – solange die Haltung und der wachsame Blick auf die sich ständig verändernden Menschen und Märkte bewahrt werden, mache ich mir absolut keine Sorgen!“