

# Risiken erkennen und absichern

**Interview mit**  
Florian Karle,  
Geschäftsführender  
Gesellschafter  
von SÜDVERS

Die Coronakrise hat die Wirtschaft voll im Griff. Die langfristigen Folgen sind bislang nicht absehbar. Sicher ist aber: Das Thema Risikomanagement wird in Zukunft ein zentrales Thema für Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen werden. Der Versicherungs- und Risikoexperte SÜDVERS aus Freiburg ist ein gefragter Ansprechpartner, wenn es darum geht, maßgeschneiderte Lösungen zur weltweiten Risikoabsicherung zu finden. In den kommenden Jahren will das Unternehmen seine Marktposition international weiter ausbauen.



Gesellschafter und Geschäftsführer Florian Karle repräsentiert die zweite Familiengeneration



Seit den frühen 1980ern ist der Hauptsitz von SÜDVERS in Au bei Freiburg

Als Versicherungsmakler, Risikomanager und Finanzdienstleister vor allem für mittelständische Unternehmen, setzt SÜDVERS auf die drei Kernbereiche Kreditversicherungen, Versicherungen und Altersvorsorge.

## Retention Rate über 98%

„Im Grunde verhandeln wir Versicherungen im Namen unserer Kunden“, bringt Geschäftsführer Florian Karle, der die zweite Familiengeneration repräsentiert, das Kerngeschäft von SÜDVERS auf den Punkt. „Wir sind sehr stolz, dass wir eine Stornoquote unter

2% haben. So etwas gelingt nur, wenn man sich konsequent weiterentwickelt, nach vorne schaut und innovativ ist. Gleichzeitig müssen auch die internen Abläufe und Prozesse entsprechend effizient sein.“

Seit je her setzt sich SÜDVERS frühzeitig mit Trends auseinander. So hat das Unternehmen bereits vor einigen Jahren damit begonnen, sich mit der Start-up-Szene zu beschäftigen. Das Unternehmen agiert als Business Angel, konzentriert sich mit Smart Money vor allem auf den InsurTech- und FinTech Markt.

„Mit diesen Aktivitäten verfolgen wir zwei Ziele“, so der Geschäftsführer. „Zum einen lernen wir frühzeitig neue Technologien kennen. Gleichzeitig sind die Start-ups interessante Investment Cases. Aktuell gründen wir einen eigenen europäischen BrokerTech Venture Fonds mit einem US-Partner, der im Silicon Valley in der InsurTech Szene tätig ist. Insgesamt haben wir sicherlich schon rund 200 Start-ups gescreent. Wir investieren in Start-ups, die Technologien für Maklergesellschaften und deren Produktwelten anbieten.“

## WBN – Worldwide Broker Network

SÜDVERS hat die Internationalisierung der Kunden schon früh über SÜDVERS International und WBN begleitet. Vor über 30 Jahren ins Leben gerufen, ist WBN mit über 120 Mitgliedsunternehmen in über 110 Ländern das größte inhabergeführte Makler-Netzwerk weltweit.

Seit der Gründung des Unternehmens durch Manfred Karle, der am 7. März seinen 75-jährigen Geburtstag feiert, ist das Unternehmen stetig gewachsen, in den letzten zehn Jahren sogar zweistellig und damit antizyklisch zur Entwicklung der Branche. Auch im Pandemiejahr 2020 hat sich das Geschäftsmodell als solide erwiesen.

Geführt wird SÜDVERS durch Florian Karle, seinen Vater Manfred Karle und Ralf Bender. „Ralf Bender ist seit Januar 2019 bei uns an Bord“, so Florian Karle. „Es war ein großer Schritt für uns, einen Fremdgeschäftsführer hinzuzuholen. Ralf Bender war vorher schon bei uns im Beirat und hat jetzt zu einem großen Teil die operative Verantwortung übernommen. Wir können bereits jetzt sagen, dass



Manfred Karle mit Sohn Florian Karle und Tochter Nina Hartmann sowie dem CEO von SÜDVERS Ralf Bender (v. l. n. r.)

dies eine gute Entscheidung war. Wir folgen einer organischen und anorganischen Wachstumsstrategie und daran halten wir auch weiterhin fest. Wir sind auch im vergangenen Jahr 2020 gewachsen. Die Pandemie hat zu einigen gravierenden Veränderungen am Markt geführt, zum Beispiel zu einer Preissteigerung – das hat es 15 Jahre lang in der Branche nicht gegeben. Das hat wiederum zu Irritationen auf Kundenseite

#### **Kundennähe und Langfristigkeit**

Die Kunden von SÜDVERS schätzen besonders den partnerschaftlichen Ansatz des Unternehmens. SÜDVERS steht an der Seite seiner Kunden, auch in den Verhandlungen mit Versicherern und ist sieben Tage die Woche rund um die Uhr erreichbar. „Wir gehen für unsere Kunden die berühmte extra Meile und setzen auf einen hohen Zufriedenheitsgrad anstelle von kurzfristigem Profit“, so

“

„Wir sind ein Familienunternehmen mit Werten, Stabilität und einer nachhaltigen Strategie.“

*Florian Karle,  
Geschäftsführender Gesellschafter von SÜDVERS*

geführt. Die Versicherer müssen jetzt mit dem Versicherungsgeschäft wieder Geld verdienen. Das bedeutet, die zu regulierenden Schäden müssen niedriger sein als die Prämien. Man muss wieder rechnen und die Aktuarien sind wieder gefragt. Zum Teil sind die Bücher der Versicherer bereits tiefrot und müssen saniert werden.“

Florian Karle. Für die nächsten Monate, insbesondere nach der Wiederaufhebung der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht rechnet Florian Karle mit einer Insolvenzwelle. „Es wird bestimmte Branchen besonders hart treffen und das reicht natürlich in unseren Bereich der Kreditversicherungen hinein“,

erklärt er. „Unter dem aktuellen Druck können es sich weder die Versicherungen noch deren Kunden leisten, dass ein Schadensfall nicht gut läuft. Hier werden wir einen deutlich erhöhten Beratungsbedarf sehen, sowohl bei den sogenannten Corona-Verlierern wie auch bei den Gewinnern.“

#### **Internationalisierung und Digitalisierung**

Auch langfristig stehen die Zeichen bei SÜDVERS auf Wachstum. Die zugrunde liegende Strategie hat das Unternehmen in einem Drei-Jahresplan, einer Fünf-Jahres-Vorstellung und einer Zehn-Jahres-Vision festgehalten. Wichtige Eckpunkte der Strategie sind eine konsequente Internationalisierung des Geschäftes, die Expansion in weitere Nischenmärkte und die Integration von Branchenspezialisten. In Sachen Digitalisierung will sich das Unternehmen zu einem Vorreiter entwickeln. „Unser Ziel ist es, uns auch weiterhin gemeinsam mit



#### **KONTAKTDATEN**

SÜDVERS GmbH  
Am Altberg 1-3  
79280 Au bei Freiburg  
Deutschland  
☎ +49 761 45820  
✉ +49 761 4582330  
info@suedvers.de  
www.suedvers.de

unseren Kunden solide weiterzuentwickeln. Als Beispiel: Zum 01. März haben wir unser neues Kundenportal mySÜDVERS ([www.portal.suedvers.de](http://www.portal.suedvers.de)) gelauncht. Hierüber haben unsere Kunden unter anderem einen weltweiten Zugriff auf den eigenen Versicherungsbestand und die Möglichkeit den eigenen Workflow zu digitalisieren“, so der Geschäftsführer.



Der Hauptsitz empfängt Besucher mit einem echten Schwarzwälder Urgestein. Den gravierten Findling erhielt Manfred Karle zu seinem 50-jährigen Firmenjubiläum