

Reinfried Pohl – Ein Unternehmer hat Finanzgeschichte geschrieben

Nachkriegsdeutschland hat eine Reihe herausragender Unternehmerpersönlichkeiten hervorgebracht, die das Wirtschaftswunder erst ermöglichten. Dazu gehört **Reinfried Pohl**. Pioniergeist, Bereitschaft zum Risiko, Interesse für die Menschen – daraus wurde bis in die Gegenwart hinein eine Erfolgsstory, die ihresgleichen sucht. Pohls Lebenswerk imponiert. Es hat den heute 77-jährigen ganz in die Nähe der Mächtigen (u. a. **Helmut Kohl**) gebracht, ohne dass Pohl dabei die Bodenhaftung verloren hätte. Dieser grandiose Aufstieg wird jetzt in einem Buch beschrieben, in Form eines Frage- und Antwortspiels zwischen Pohl und dem früheren Herausgeber der FAZ, **Hugo Müller-Vogg**.

Pohl, der das Versicherungsgeschäft von der Pieke auf (u. a. bei **Gerling** und dem **Deutschen Herold**) gelernt hat, erfüllte den Begriff Allfinanz 1969 erstmals mit Leben, als er ein neues Konzept zum Direktvertrieb von Finanzdienstleistungen aller Art entwickelte und sich wenige Jahre später damit selbständig machte. Seit 1983 heißt sein Unternehmen **Deutsche Vermögensberatung AG**. Mit 3,8 Mio. Kunden und einer Vertriebsarmee von 32 000 selbständigen Vermögensberatern ist Pohls DVAG heute weltweit die Nr. 1. In dem Buch vermittelt der stets politisch engagierte Pohl Begriffe, auf die sich die Deutschen zurückbesinnen sollten: **harte Arbeit**, denn auch Pohls Aufstieg war streckenweise dornenreich; **Teamegeist**; rechtzeitige **Vorsorge** anstatt sich nur auf den Staat zu verlassen und **Aufbruchstimmung**.

Der Band, der bei Hoffmann & Campe erschienen ist, wie schon zuvor Müller-Voggs Gespräche mit der CDU-Vorsitzenden **Angela Merkel** und dem Bundespräsidenten **Horst Köhler**, schildert ein farbiges und spannendes Leben und ist gespickt mit den Weisheiten, aber auch dem Humor eines Vollblutunternehmers, Staatsbürgers, der sich um seine Verantwortung nicht drückt, kurz einer Persönlichkeit, die die Menschen und den Kunden in den Mittelpunkt rückt.

■ Reinfried Pohl: „Weniger kann mehr sein“

„Man muss nicht alles können. Aber das, was man in seine Produktpalette aufnimmt, das muss man beherrschen. So schützen wir unsere Kunden auch davor, falsch beraten zu werden. Das macht unser Allfinanz-Konzept (auch) aus: beschränkt auf den privaten Bedarf des Kunden, unter Abwägung der für ihn bedeutsamen Vor- und Nachteile.“

Der **DVAG-Gründer und Erfinder der „all-finance-distribution“** hat – Mangel an Selbstbewusstsein ist seine Sache nicht – keine Probleme damit, Anwürfen zum Strukturvertrieb oder mangelnder Berater-Kompetenz entgegen zu treten. Warum auch? 3,8 Mill. Kunden, 32 000 Mitarbeiter, eine EK-Quote von 47%, 915 Mill. Euro Umsatz (2004) in Deutschland und ein Betriebsergebnis von 160 Mill. Euro sprechen für sich. Im Gespräch mit „Czerwensky intern“ (anlässlich der Präsentation seines Buches **„Ich habe Finanzgeschichte geschrieben“**, erschienen bei Hoffmann und Campe) weist er denn auch, nicht ohne Stolz auf das Erreichte, darauf hin, dass sich „DVAG-Berater praktisch zu 95%“ aus den Empfehlungen zufriedener Kunden rekrutieren. „Die **Ausbildung ist das Entscheidende**. Nur dann können Sie überhaupt das Allfinanz-Konzept rechtfertigen.“

So wundert es nicht, dass **viele etablierte Banken**, eigentlich Konkurrenten des strukturierten Allfinanz-Vertriebs, **seiner Strategie gefolgt** sind (oder es zumindest versuchen) und sich aufgemacht haben, ihre Truppen ähnlich zu positionieren. Mit unterschiedlichem Erfolg. Der DVAG-Performance hat das – bis jetzt – nicht geschadet. Im Gegenteil. Ein nicht unerheblicher Anteil (der Wertschöpfung) kommt heute z.B. bei der **Deutschen Bank** oder **AM** aus den Reihen der Frankfurter Strukturen. Insofern, Originalton Pohl, „empfinde ich das eher als Auszeichnung. Denn der – negativ belegte – Vorhalt ist nicht nur unlogisch, sondern schlicht falsch. **Wir vertreiben Produkte. Keine Strukturen.**“