

WELT AM SONNTAG NR. 6 • • • 7. FEBRUAR 2010

FINANZEN | 39



Wilfried Kempchen in der Konzernzentrale: Das Ölgemälde zeigt die 14 Länder, in denen OVB-Berater Finanzprodukte verkaufen

ALS WILFRIED KEMPCHEN Anfang der Siebzigerjahre anfang, in Düren Versicherungen und Fonds zu verkaufen, gab es noch keine großen Debatten über Verbraucherschutz. Massenhaft wurden neue Finanzdienstleister gegründet, die wegen ihrer streng hierarchischen Organisationsform Strukturvertriebe hießen. Die teilweise rüden Verkaufsmethoden brachten den Beratern auch die Namen Drückerkolonnen oder Strukkis ein. „Seitdem hat sich viel verändert“, sagt Kempchen. Der 66-Jährige steht seit Oktober an der Spitze der in Köln sitzenden OVB Holding.

Welt am Sonntag: Herr Kempchen, als Sie neulich in der Slowakei vor 1000 OVB-Führungskräften auftraten, sollen Sie mit Sprechchören gefeiert worden sein. Macht Ihnen ein solcher Starkult nicht Angst?

Wilfried Kempchen: Das hat mit Starkult nichts zu tun. Das zeigt nur, dass die OVB eine enge Gemeinschaft ist, mit gemeinsamen Zielen und Wünschen.

Von außen betrachtet erinnern die Veranstaltungen an Sektentreffen.

Kempchen: Von so einem Begriff möchte ich mich distanzieren. Strukturvertriebe sind Persönlichkeitsvertriebe. Wer dort arbeitet, ist sehr ehrgeizig. Er will Geld verdienen, gleichzeitig liebt er aber auch das Leben. Das macht die besondere Mischung aus.

Sie benutzen selbstverständlich das Wort Strukturvertrieb. Andere fassen es als Beleidigung auf.

Kempchen: Die OVB ist ein Strukturvertrieb, und wir stehen zu unserem Geschäftsmodell.

Wie sieht die Struktur aus?

Kempchen: Der Vertrieb geht über mehrere Ebenen vom einfachen Mitarbeiter über Geschäftsstellenleiter bis hin zu Landesdirektoren und Senior-Landesdirektoren. Jeder kann sich nach oben arbeiten, indem er selbst Leute gewinnt, die für die OVB tätig sind. Das sind alles selbstständige Unternehmer, und solange sie ehrlich, korrekt und fleißig sind, kann ich darin nichts Negatives erkennen.

Nur wer verkauft, kommt nach oben. Das fördert, dass Menschen Versicherungen aufgeschwatzt bekommen, die sie nicht brauchen.

Kempchen: Jetzt kommen Sie aber mit den ganz alten Geschichten. Ich will nicht verhehlen, dass die OVB es gerade in den Neunzigerjahren dann und wann übertrieben hat.

Die OVB stand damals in der Kritik, weil nach dem Mauerfall mit abenteurlichen Methoden Finanzprodukte in den neuen Bundesländern verkauft wurden.

Kempchen: Seitdem hat sich viel verändert. Der Börsengang vor vier Jahren hat uns sehr gut getan. Heute kann man bei uns in jede Ecke reinleuchten, wir sind gläsern.

Skandale gibt es trotzdem. Ihr Vorgänger Michael Frahnert musste gehen. Nun werfen Sie ihm indirekt vor, OVB-Leute in der Schweiz und Frankreich abzuwerben, um einen neuen Vertrieb aufzubauen.

Kempchen: Diese Entwicklung bedauere ich zutiefst. Es zeigt einmal mehr, wie Menschen in Führungspositionen dann und wann den Blick für die Realität verlieren.

Sind Sie davor gefeiert?

Kempchen: Ich muss niemandem mehr etwas beweisen. Ich bin seit bald 39 Jahren bei der OVB und finanziell unabhängig.

Sie haben also besonders aggressiv Versicherungen verkauft.

Kempchen: Nicht aggressiv, sondern erfolgreich. Ich war vor allem dort tätig, wo es noch kein Beratungsangebot der OVB gab, nach Düren konnte ich bald ein Büro in München und eines in Bayreuth eröffnen. Die dortigen Mitarbeiter wollten dann in Tschechien, Polen, Ungarn und der Slowakei beraten. So kamen immer neue Leute hinzu. Zuletzt steuerte ich 2000 Berater, die für rund 40 Prozent des OVB-Umsatzes verantwortlich sind.

Sie haben an der Spitze der Pyramide an jedem Abschluss verdient.

Kempchen: Das gehört zu unserem Geschäftsmodell. Wird eine Lebensversicherung verkauft, geht der Großteil der Provisionen an den Berater, der den Kunden be-

die für rund 40 Prozent des OVB-Umsatzes verantwortlich sind.

Sie haben an der Spitze der Pyramide an jedem Abschluss verdient.

Kempchen: Das gehört zu unserem Geschäftsmodell. Wird eine Lebensversicherung verkauft, geht der Großteil der Provisionen an den Berater, der den Kunden betreut. Ein Teil geht an die weiteren Hierarchiestufen. Und dann verdient noch die OVB-Holding, also der Konzern, der die Produkte bereitstellt, Verträge mit den Versicherungen aushandelt.

Wie viel kommen von 100 Euro Provisionseinnahmen auf der obersten Vertriebsebene an?

Kempchen: Rund drei Euro.

Macht bei zuletzt grob 100 Millionen Umsatz in Ihrer Einheit also rund drei Millionen für Sie im Jahr.

Kempchen: Das lasse ich unkommentiert. Dafür habe ich immer sehr hart gearbeitet. Erst in den letzten Jahren gelang es auch mir, Freiraum für meine Hobbys Reisen und das Golfspiel zu schaffen – ein besseres Handicap als zwölf ging zuletzt aber nicht mehr.

Und dann haben Sie einen Verwalter für Ihre Vertriebseinheit in Düren gesucht und wurden als Vorstandschef noch einmal OVB-Angestellter.

Kempchen: Meine Frau war erst dagegen, auch ich habe gezögert. In all den Jahren konnte ich mich aus dem Konzernleben gut heraushal-

ten. Solange die Zentrale sich um den Außendienst kümmerte, war mir nicht so wichtig, was in Köln passierte. Aber dann habe ich mich doch verpflichtet lassen. Und es macht mir sehr großen Spaß.

Wie wollen Sie den schwächelnden OVB-Vertrieb wiederbeleben?

Kempchen: Der OVB-Vertrieb steht nicht schlechter da als andere. Auch unsere Kunden sind nach dem Lehman-Schock kritischer geworden, bei Anlageprodukten wie Fonds gab es einen starken Rückgang. Ich sehe es in den nächsten Jahren als meine Hauptaufgabe an, für frischen Wind in der Vertriebsmannschaft zu sorgen.

Wie geht das? Indem Sie Reisen für die besten Verkäufer ausloben?

Kempchen: Nein, ich habe für mein Team nie Reisen ausgelobt. Die besten bekamen eine Einladung nach Düren. Dort habe ich ein Bürohaus mit einer Incentive Etage.

Incentive Etage, was muss man sich darunter vorstellen?

Kempchen: Eine Etage mit Tagungsräumen und einer schönen Küche. Dort wird erst fachlich gearbeitet, abends kommt ein guter Koch, und es wird gegessen und auch einmal ordentlich gefeiert.

Das klingt nach großer heiler Welt.

Kempchen: Ja und nein. Auch wenn wir bis zum späten Abend feierten, habe ich immer darauf geachtet, dass eine gewisse Distanz bleibt. So bin ich mit keinem meiner Mitarbeiter per Du, auch nicht mit denen, die ich seit 30 Jahren kenne.

Warum das?

Kempchen: Auf lange Sicht ist es meiner Meinung nach besser, freundschaftlich, aber mit einer gewissen Distanz zu führen.

Sie gratulieren aber schon noch zu Geburtstagen?

Kempchen: Bei den wichtigsten Mitarbeitern rufe ich an. Das Telefon war schon immer mein Hauptsteuerungsinstrument.

Klingt anstrengend, wenn ständig ein Anruf des Chefs droht.

Kempchen: Das kann anstrengend sein. Aber keine Sorge, ich bin keiner, der nachts und am Wochenende anruft und die neuesten Ideen umgesetzt sehen will. Das mache ich schon deshalb nicht, damit mich niemand am Wochenende anruft.

Das klappt?

Kempchen: Das klappt wunderbar. Ich rufe die Leute am Freitag an und höre, wie es läuft, wo es Probleme gibt. Dann hat Samstag, Sonntag niemand mehr Grund, mich anzurufen.

*Das Gespräch führte
Karsten Seibel*

Per Aufzug in die Top-Etage

DER MANAGER

■ Wie so viele Finanzberater der ersten Stunde ist auch Wilfried Kempchen ein Quereinsteiger. Ursprünglich hatte er Maschinenbauschlosser gelernt und arbeitete im Kundendienst einer Aufzugsfirma. 1971 kam er mit 27 Jahren zu dem gerade gegründeten Finanzvertrieb OVB. Dort avancierte er schnell zum eifrigsten Verkäufer. Nach drei Monaten stand er auf Platz eins der Vertriebsrangliste. Zuletzt war er einer von vier Senior-Landesdirektoren, der höchsten Vertriebsebene. Im Oktober folgte der Wechsel an die Vorstandsspitze der OVB. Kempchen ist verheiratet und hat zwei erwachsene Söhne.

DAS UNTERNEHMEN

■ Die OVB Holding wurde wie zahlreiche Mitbewerber, etwa DVAG, Tecis und Bonnfinanz, von einem ehemaligen Spitzenmanager des 1970 spektakulär untergegangenen Finanzkonzerns Investors Overseas Services (IOS) gegründet. Das Kürzel stand zunächst für „Organisation zur Vermittlung von Bausparverträgen“. Heute werden nur noch die drei Buchstaben verwendet. Mit 4700 Beratern in 14 Ländern und einem Jahresumsatz von rund 200 Millionen Euro gehört die börsennotierte OVB Holding zu den größten Finanzvertrieben in Europa. In Deutschland ist sie die Nummer vier hinter DVAG, AWD und MLP.