

lesitas, Interview Harald Kalthoff, 28. Juli 2016

**"15.000 Euro für eine Bestandsbewertung?
Das kann ich Ihnen in einer Stunde ausrechnen."**

lesitas Geschäftsführer Harald Kalthoff über vernünftige Lösungen ohne Abzocke, ohne GmbH, ohne Stress für Makler und Kunden.

Herr Kalthoff, manche Berater bieten eine Bewertung der aktuellen Versicherungsbestände an und verlangen dafür teilweise stolze Summen. Zu Recht?

Harald Kalthoff:

"Wenn man als Dienstleister aus einem aktuellen Markttrend kurzfristig möglichst viel Gewinn herauschlagen möchte, dann sollte man natürlich seine Honorare in die Höhe schrauben. Der Ansatz von lesitas ist ein anderer: Wir möchten Versicherungsbestände ab einer Größe von ca. 1.500 Bestandskunden zu einem fairen Preis kaufen und dann diese Bestände kompetent und kundenfreundlich weiterführen. Und vor allem nachhaltig."

Unseren Gewinn erzielen wir dadurch, dass wir die Versicherungskunden dauerhaft gut beraten. Nicht dadurch, dass wir dem Makler möglichst viel Geld abknöpfen.

Wie viel berechnen Sie denn für eine Bestandsbewertung?

Harald Kalthoff:

(Lacht) "Keinen Cent. Ich habe fast 30 Jahre Erfahrung in der Branche. Ich brauche nur die Excel-Datei mit den Bestandskunden und den aktuellen Versicherungen, ich kenne die Verteilungsschlüssel für die verschiedenen Versicherungsarten, in einer Stunde kann ich Ihnen eine verlässliche Zahl für den Bestandswert liefern. Dafür berechne ich sicher nichts, das gehört bei lesitas zum Kundenservice dazu. Einen ersten soliden Richtwert bekommt man auch schon mit unserem Quick Check Rechner auf www.lesitas.de.

Natürlich ebenfalls kostenlos."

Viele Makler scheuen sich auch vor einer komplizierten und kostspieligen Umwandlung eines Einzelunternehmens in eine GmbH? Was raten Sie denen?

Harald Kalthoff:

"Ganz einfach. Lassen Sie es bleiben. Es gibt wenige Einzelfälle, bei denen die Variante mit der GmbH sinnvoll ist. Bei lesitas brauchen Sie das in aller Regel nicht. Wir haben Vereinbarungen mit sämtlichen großen Gesellschaften in Deutschland getroffen. Das heißt: Wir leisten bei einer Bestandsübernahme viele juristische und verwaltungstechnische 'Hausaufgaben', damit alles rechtlich wasserdicht ist, vor allem auch was den Datenschutz betrifft. Der Vorteil für die Gesellschaften: Sie haben viel weniger Arbeit durch die Übertragung. Der Vorteil für den Bestandsverkäufer: Er muss sein Unternehmen nicht extra in eine GmbH umwandeln."

Woher nehmen Sie die juristische Kompetenz, um solche Projekte einwandfrei abzuwickeln?

Harald Kalthoff:

"Von einem, der Bescheid weiß. Rechtsanwalt Stephan Michaelis in Hamburg ist ein langjähriger Partner und Berater von lesitas, ein absoluter Experte im Versicherungs- und Gesellschaftsrecht. Sein Know-how nutzen wir, um Bestandsverkäufern einen optimalen Service zu bieten. Auch bei den Sonderfällen, in denen eine Umwandlung in eine GmbH doch nötig und auch zweckmäßig ist. Zusätzlich können sich gerne andere potenzielle Käufer, die an Beständen interessiert sind, bei Herrn Michaelis beraten lassen, etwa in vertragsrechtlichen Fragen."

Viele Makler haben Sorge, dass sie ihre langjährige Kunden an eine anonyme Firma abgeben, die sich nicht wirklich um die individuellen Bedürfnisse mehr kümmert.

Harald Kalthoff:

"Diese Bedenken verstehe ich. Und es gibt sicher Fälle, bei denen das so gelaufen ist. Aber, wenn ich eines in drei Jahrzehnten Versicherungstätigkeit gelernt habe, dann ist es das: Freundliche und kompetente Beratung ist und bleibt die beste Basis für dauerhaften Erfolg."



Natürlich will ich auch Gewinn erzielen, klar, ich bin nicht die Mutter Teresa. Aber das kann ich nur, wenn ich meinen Kunden Qualität biete. Nicht nur einmal. Sondern immer und immer wieder.

Laut Untersuchungen kommen Sie auf eine Kundenzufriedenheit von 98 %. Worauf führen Sie dieses Ergebnis zurück?

Harald Kalthoff:

"Kaum ein lesitas-Kunde tritt nach der Übertragung von seinen Verträgen zurück. Wir haben eine verschwindend kleine Storno-Quote. Unser Geheimnis? Es gibt kein Geheimnis. Wir sind einfach immer für unsere Kunden da. Das Herz unseres Unternehmens ist die Telefonberatung. Das ist unsere Stärke. Wir hören zu, verstehen die Anliegen und gestalten darauf aufbauend das Angebot. Da sich die Kunden bei lesitas gut beraten wissen, kommen sie in Folge von selbst mit weiteren Versicherungsfragen auf uns zu.

Wir lassen niemanden im Regen stehen. Wir rennen aber auch niemandem die Tür ein.

Und wir bombardieren die Leute nicht jeden zweiten Tag mit super-tollen und super-günstigen Angeboten. Da schottet auch jeder sofort ab. Das will keiner mehr."

Sie haben Standorte in Lübeck, Hamburg und Radebeul. Und doch haben Sie einmal gesagt, lesitas arbeite völlig "undeutsch". Wie ist das gemeint?

Harald Kalthoff:

"Wir verzichten so gut es geht auf Papierkram und auf bürokratische Umwege. Gerade haben wir eine App entwickelt, mit der der Kunde selbst seine Parameter eingeben und sozusagen mit einem Drüberwischen Verträge abändern oder neu gestalten kann.

Wir sind in der Versicherungsbranche sowas wie das iPhone für den Handymarkt.

lesitas macht Abläufe schneller, einfacher und kundenfreundlicher. Das gilt für den Bestandskundenverkäufer ebenso wie für dessen Kunden. Und darum funktioniert das



Ganze so gut."

Jung, DMS & Cie. haben vor kurzem verlautbart, dass sie rund 20.000 Privatkunden-Verträge erworben haben. Kann lesitas mit diesen Zahlen mithalten?

Harald Kalthoff:

"Na ja ...

Wir haben in den letzten 24 Monaten unseren Bestand um 140.000 Verträge erweitert.

Bis Ende des Jahres wird lesitas noch 60.000 Verträge übernehmen, die Verhandlungen dazu sind in der Endphase. Ich würde sagen, so schlecht sind wir auch nicht unterwegs."

Zum Unternehmen:

lesitas engagiert sich seit 2009 am Markt der Versicherungsbestände in Deutschland. Der Jahresumsatz der lesitas Gruppe und weiterer Tochtergesellschaften liegt bei rund 3,5 Millionen Euro. Für die verschiedenen Geschäftsbereiche sind eigenständige Unternehmen zuständig: Verkäufer von Versicherungsbeständen finden ihren Ansprechpartner in der lesitas Holding GmbH & Co.KG (Lübeck); Endkunden bzw. Versicherte werden von der lesitas GmbH (Ratekau) betreut, während die lesitas Bestandsverwaltung GmbH (Hamburg) als Dienstleister die Versicherungsbestände Dritter verwaltet.

Zur Person:**Versicherungsprofi mit Leib und Seele: Harald Kalthoff**

Harald Kalthoff stammt aus Duisburg. Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann begann seine Versicherungskarriere 1987 bei der Hamburg-Mannheimer. Nach Stationen bei der General Investment und der Allianz begleitete Kalthoff ab 2001 die "Neuerfindung des deutschen Versicherungsmarktes", für das erste Online Vergleichsportal in Deutschland. Danach entwickelte er für die Dr. Klein AG neue, moderne Standards im Telefonverkauf. Seine ganze Erfahrung und die seines Spezialistenteams bündelt Kalthoff seit 2009 in lesitas.

1994 bis 1998: Geschäftsführer General Investment

1998 bis 2001: Vertriebsleiter Allianz

2001 bis 2006: Vertriebsleiter Direktvertrieb, Financescout24 AG

2006 bis 2008: Vertriebsleiter Direktvertrieb PV, Dr. Klein AG

Seit 2009: Geschäftsführer von lesitas