



vfm-Gründer **Kurt Liebig** (re.) und seine Söhne **Klaus** (li.) und **Stefan** (Mi.)

Wie der Vater, so die Söhne!

„40 Jahre Liebig Finanzdienstleistung“ feierten aktuell vfm-Gründer Kurt Liebig und seine Söhne und Geschäftsführer Klaus und Stefan im Kurhaus Wiesbaden. Ein gelungener Anlass, um mit den Verantwortlichen des Pegnitzer Familienunternehmens zu sprechen.

finanzwelt: Herzlichen Glückwunsch zu einer mehr als gelungenen Jubiläumsfeier. Würden Sie unter den heutigen (Rahmen-)Bedingungen noch einmal in der Finanzbranche „starten“?

Kurt Liebig › Mein Start im Jahr 1971 war von großem Optimismus geprägt. Ich musste mich seinerzeit für volljährig erklären lassen und eröffnete mein Versicherungsbüro ohne einen einzigen Kunden. Sicherlich wäre ein solcher Start aus heutiger Sicht nicht mehr möglich. Natürlich würde ich mich auch heute noch für die Finanzdienstleistungsbranche entscheiden, allerdings nur in Kooperation mit einem starken Partner an meiner Seite.

finanzwelt: Was waren in all den Jahren Ihre größten Herausforderungen? Hat sich dahingehend der Kunde bzw. der Berater verändert?

Kurt Liebig › Der Entschluss, nach 10 Jahren erfolgreicher Tätigkeit als Versicherungsmakler im Jahr 1995 unser Franchise-System ins Leben zu rufen, war

sicherlich die größte Herausforderung. Ich war irrtümlich der Meinung, dass es mir viele Kollegen gleichtun und den sicheren Hafen der Ausschließlichkeit zum Wohle der Kunden verlassen werden. Allerdings hat sich diese Meinung erst einige Jahre später bestätigt, als der Verbraucher und natürlich auch der Berater die Vorteile einer unabhängigen Beratung mehr und mehr erkannt haben.

„Heute befinden wir uns im Drittel der Unternehmensübergabe, und ich bin sehr froh, dass wir die Weichen früh gestellt haben. Eine erfolgreiche Nachfolgeregelung braucht seine Zeit und ist ‚nebenbei‘ nicht zu bewältigen.“

Kurt Liebig

finanzwelt: Welche Kriterien legen Sie bei der Auswahl Ihrer Franchisepartner fest?

Klaus Liebig › Wir sind darauf spezialisiert, größere Ausschließlichkeitsagenturen beim Umstieg zum Makler oder Mehrfachagenten zu unterstützen. Der Kollege sollte fachlich sehr gut qualifiziert und langjährig in der Branche tätig sein. Ein optimal gepflegter und auskömmlicher Kundenstamm in Verbindung mit einem starken Partner wie der vfm-Gruppe ist der Schlüssel für einen erfolgreichen Ausstieg aus der Ausschließlichkeit. Die intensive Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse vor Beginn der Zusammenarbeit ist für uns selbstverständlich.

finanzwelt: Laut einer Untersuchung sind 40 % aller Makler 50 Jahre und älter. Ein wesentliches Thema in der heutigen Zeit ist daher die sinnige Nachfolgeregelung. Wie und wann kam Ihnen der Entschluss bezüglich Ihrer „familiären Nachfolge“?

Kurt Liebig › Einen genauen Zeitpunkt kann ich hier nicht nennen. Es hat mich

„In einer dreiköpfigen, familiär geprägten Geschäftsleitung ist eine klare Aufgabenverteilung, aber auch regelmäßiger Meinungs Austausch, unabdingbar. Wir wollen noch lange von der Erfahrung unseres ‚Papas‘ profitieren.“

Klaus Liebig

sehr gefreut, dass sich zwei meiner drei Söhne für meinen Beruf interessiert und beide später Verantwortung in der Geschäftsleitung übernommen haben. Heute befinden wir uns im letzten Drittel der Unternehmensübergabe, und ich bin sehr froh, dass wir die Weichen früh gestellt haben. Eine erfolgreiche Nachfolgeregelung braucht ihre Zeit und ist „nebenbei“ nicht zu bewältigen.

finanzwelt: (mit Augenzwinkern an die Söhne) Wollten Sie schon immer in dieser Branche arbeiten oder hat Ihr Vater „Sie zum Glück gezwungen“?

Stefan Liebig › Nachdem unser Bruder Michael seine berufliche Erfüllung als lei-

tender Bau- und Wirtschaftsingenieur gefunden hat, gehe ich davon aus, dass wir ebenfalls die Freiheit gehabt hätten, uns in eine andere Richtung zu entwickeln (lacht). Wir sind unseren Weg gegangen und hatten nie das Gefühl, die Nachfolge antreten zu „müssen“.

finanzwelt: Bedeutet noch mehr Einfluss durch die Söhne zugleich eine spürbare neue Unternehmenskommunikation bzw. -philosophie?

Kurt Liebig › Das hoffe ich sogar. Es ist eine Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe, seinen Nachfolgern diese Freiheit mit auf den Weg zu geben. Wenngleich ich mir sicher bin, dass meine

Söhne die vfm-Philosophie verinnerlicht haben und diese im Wesentlichen auch beibehalten werden: „Erfolg ist Teamsache“!

finanzwelt: Sie nennen Ihren Vater liebevoll „Papa“. Darf Papa in der Zukunft immer mitreden oder wird er irgendwann in den endgültigen wohlverdienten Ruhestand „entlassen“?

Klaus Liebig › In einer dreiköpfigen, familiär geprägten Geschäftsleitung ist eine klare Aufgabenverteilung, aber auch regelmäßiger Meinungs Austausch, unabdingbar. Wir wollen noch lange von der Erfahrung unseres „Papas“ profitieren.

Stefan Liebig › Er hat uns das operative Geschäft zwischenzeitlich größtenteils überlassen. Er ging im letzten Jahr „back to the roots“ und kümmert sich mit einem fünfköpfigen Team um unsere zahlreichen und sehr treuen Mandanten in der Region. Diese wichtige Aufgabe füllt er hoffentlich noch viele Jahre aus. ■

Das Gespräch führte Marc Oehme