

Diese beiden Männer stehen für den Finanzdienstleister MLP wie keine anderen: Firmengründer und Ehren-Aufsichtsrat Manfred Lautenschläger sowie der amtierende Vorstandsvorsitzende Uwe Schroeder-Wildberg, bereits seit dem Jahr 2003 bei den Wieslochern. Sie sprechen über die Höhen, aber auch die Tiefen des Finanzdienstleisters. Und sie stellen sich den vielen Vorurteilen, mit denen sie immer wieder konfrontiert werden.

> Herr Lautenschläger, Herr Schroeder-Wildberg, MLP wird in diesem Jahr 50. Wie wird das gefeiert?

Schroeder-Wildberg: Natürlich wollen wir unser rundes Jubiläum entsprechend feiern, aber alles steht unter dem Vorzeichen der weiteren Entwicklung der Corona-Pandemie, die unsere Planungen erschwert. Wir bereiten weiterhin in Berlin eine große Tagung mit allen Mitarbeitern des Konzerns, Beratern, Geschäftsführern und Leitern unserer Hochschulteams vor, bei der es abends auch festlich zugehen soll. Die Veranstaltung hatten wir eigentlich bereits für den März geplant, vor knapp einem Jahr aber aus naheliegenden Gründen in den September verlegt. Wir erwarten rund 4000 Teilnehmer – müssen aber natürlich sehen, ob das möglich ist. An oberster Stelle steht die Gesundheit aller.

> Was findet darüber hinaus im Jubiläumsjahr bei Ihnen statt?

Schroeder-Wildberg: Wir richten den Fokus unseres Jubiläums auf verschiedene soziale Aktivitäten, mit denen wir einen gesellschaftlichen Beitrag leisten wollen, gebündelt in unserer „Aktion Ehrensache“. Die Ideen dafür kommen von allen Kolleginnen und Kollegen aus unserem Konzern, von denen sich heute bereits viele sozial engagieren. Wir als Unternehmen wollen sie unterstützen. Hinzu kommt unsere bereits gestartete Jubiläums-Website 50jahrempl.de, auf der unter anderem prominente Gratulanten zu Wort kommen, vielfach auch aus der Region. Und natürlich wird es die eine oder andere Überraschung während des Jahres geben.

> An Geburtstagen blickt man immer auch zurück. Herr Lautenschläger, wie hat alles begonnen?

Lautenschläger: Ich bin ja von der Ausbildung her Jurist und stand vor 50 Jahren nach meinem Staatsexamen vor dem Einstieg ins Berufsleben. Da kamen natürlich ganz neue Probleme auf mich zu, zum Beispiel musste ich mich erstmals um meine finanzielle Absicherung kümmern. Zu dieser Zeit bekam ich einen Brief von Werner Thomae, einem Juristen aus Freiburg, in dem er seine Idee beschrieb, unabhängig von Versicherungsgesellschaften andere Juristen bei ihrer finanziellen Planung zu beraten. Ich fand das einen guten Ansatz. Er hatte auch schon einen Mitarbeiter in Heidelberg, der Eicke Marschollek hieß und in Mannheim Betriebswirtschaft studierte. Letzterer nahm mich mit zu einem Beratungstermin, den Werner Thomae abhielt und den ich als sehr passend empfand. Thomae sprach einfach mehr meine Sprache, als es die Versicherungsvertreter taten, die mich ja damals auch kontaktiert hatten. Wir haben uns sofort gut verstanden und Thomae fragte mich, ob ich nicht bei der Beratung mitmachen wollte.

> Aber Sie waren doch Jurist...

Lautenschläger: In der Tat hatte ich damals ein gutes Angebot von einer Kanzlei in Mannheim und wollte Anwalt werden. Ich merkte aber schnell, dass das nicht mein Ding war. So habe ich dann Eicke Marschollek angerufen und ihn gefragt, ob sie in der jungen Firma noch immer einen wie mich brauchen. Er bejahte und ich startete mit ihm in Baden-Württemberg, als die neuen Jura-Absolventen gerade die Universität verließen. Nachdem ich meine Berufungsjahre abgelegt hatte, fand ich das sehr interessant und merkte schnell, dass etwas daraus werden könnte. Juristen haben schon immer ein gewisses Standesbewusstsein. Deshalb leuchteten bei einer Beratung von Jurist zu Jurist oft die Augen. Außerdem waren wir mit der Idee praktisch konkurrenzlos.

> Und was wurde aus der Zusammenarbeit mit Ihrem Kollegen aus Freiburg?

Lautenschläger: In unseren Augen hatte er nach einiger Zeit etwas den Pfad der Tugend verlassen und mit zweifelhaften amerikanischen Fonds zusammengearbeitet, die nicht kontrolliert wurden. Deshalb haben wir uns damals getrennt.

> Und etwas Eigenes aufgebaut...

Lautenschläger: Ja, das war vor 50 Jahren in der Heidelberger Altstadt, in un-

ser Stammkneipe „Destille“. Da saßen Eicke Marschollek und ich eines Abends beim Bier und beschlossen, uns von dem Kollegen in Freiburg endgültig zu lösen und uns selbstständig zu machen. Wir haben dann unsere Führer ausgereckt zu diversen Versicherungsgesellschaften und sind gestartet. Marschollek hatte damals schon eine Vier-Zimmer-Wohnung, von der ein Zimmer unser Büro wurde. Wir haben zunächst ausschließlich Juristen beraten, danach Mediziner hinzugenommen, später die Wirtschaftswissenschaftler und Absolventen technischer Fachrichtungen. Heute sind wir bei MLP ja bekanntlich offen für alle Hochschulabsolventen, auch wenn es immer noch diesen Schwerpunkt in unserer Kundenklientel gibt.

> Was war rückblickend die entscheidende Idee?

Lautenschläger: Wir haben den Makler-Gedanken auf die Beratung von Privatpersonen übertragen, und zwar auf die akademische Klientel. Dabei waren wir komplett unabhängig von einzelnen Versicherungsgesellschaften und pickten für unsere Kunden bei den Produkten die Rosinen im Markt. Nicht etwa die von Anbietern, die die höchste Provision bezahlten. Das funktioniert nicht. Unser Bestreben war es vielmehr, immer das beste Angebot für die Kunden zu finden. Von dieser Idee konnten wir schnell auch andere begeistern, die dann bei uns mitgearbeitet haben. Anfangs waren das zu 100 Prozent Akademiker, heute ist es bei MLP immer noch ein sehr großer Teil.

> Besonders einschneidend dürfte dann der Börsengang 1988 gewesen sein. Hat er alles verändert?

Lautenschläger: Ich war damals natürlich hellauf begeistert über die Entwicklungsperspektiven, die damit einhergingen – außerdem standen wir jeden Tag in der Zeitung. Dass diese Publizität auch ihre Schattenseiten hat, habe ich erst viele Jahre später erfahren. Zunächst waren wir der Liebling an der Börse, Europas beste Aktie im Zehn-Jahres-Vergleich. Und in den Hauptversammlungen erlebten wir regelmäßig um die 2000 Aktionäre, die eigentlich immer happy waren. Dass darunter auch mal fünf, sechs Schreihälse waren, hat man locker weggesteckt. Zu Beginn der 2000er Jahre folgte dann eine sehr schwierige Phase für das Unternehmen – verbunden mit öffentlichen Vorwürfen der Bilanzfälschung.

> War an den Vorwürfen eigentlich etwas dran?

Lautenschläger: Das Strafverfahren wurde mit sechs beziehungsweise fünfstelligen Geldauflagen gegen drei ehe-



Interviews in Corona-Zeiten. Uwe Schroeder-Wildberg und Manfred Lautenschläger verfolgen die Fragen über einen Computermonitor auf dem Tisch. Die Aussagen sind deshalb aber nicht weniger eindeutig. MLP habe aus den Problemen Anfang des Jahrtausends gelernt. „Wir würden mit einer solche Situation heute ganz anders umgehen“, sind beide absolut sicher. Foto: MLP

> Was haben Sie daraus gelernt?

Lautenschläger: Eine Wiederholung wäre heute undenkbar. Unsere jetzigen Führungskräfte würden mit so einer Situation ganz anders umgehen. Uwe hat kurz nach Amtsantritt die richtigen Konsequenzen gezogen: die Bilanz neu aufgestellt, die ehemaligen Versicherungs-töchter veräußert und das Unternehmen breiter aufgestellt.

> In der Krise damals kam es zum Absturz der MLP-Aktie und dem Ab-

reich, beispielsweise weil sie in der Regel mehr Handelsumsatz mit der Aktie nach sich zieht. Insofern streben wir die Wiederaufnahme an und sehen sie auch durchaus in realistischer Reichweite.

> Ist man generell nicht getrieben an der Börse? Ständig in der Pflicht, gute Quartalszahlen zu präsentieren?

Schroeder-Wildberg: Natürlich stehen wir in stetigem Dialog mit den Investoren und erklären unsere Strategie. In unserem Geschäft geht es um Dinge wie die Ruhe-

gedient. Die Schweizer haben daraufhin das Gespräch mit mir gesucht und deutlich gemacht, was sie mit MLP vorhaben. Ich bin damals fast vom Stuhl gefallen, habe dem Verwaltungsratsvorsitzenden, der bei uns zu Gast war, aber klargemacht, dass die Unabhängigkeit unser Erfolgsrezept ist. Wenn eine Versicherungsgesellschaft die Mehrheit an einem Makler wie uns besitzen würde, wie es der Plan der Swiss Life war, kann dieser kaum behaupten, er sei weiterhin unabhängig von diesem Produktgeber. Ich hätte damals sehr reich werden können, wenn ich verkauft hätte. Doch MLP ist mein Lebenswerk. Das werde ich nie versilbern – auch meine Familie nicht, die genau wie ich denkt. Ein Verkauf käme für mich nur in Frage, wenn MLP andersfalls untergehen würde.

> Kritik am Geschäft von MLP gibt es auch heute noch. Mancher glaubt, ein Makler wie MLP kümmere sich gar nicht wirklich um das Wohl seiner Kunden, sondern sei nur an den Provisionen interessiert.

Schroeder-Wildberg: Diese Vorwürfe kennen wir und ich bin dankbar für jede Gelegenheit, ihnen entgegenzutreten. Wir bei MLP geben unseren Kunden ein Leistungsversprechen, nach dem wir sie als Gesprächspartner in allen Finanzfragen entscheidungsfähig machen. Der gemeinsam mit dem Kunden ermittelte Bedarf bildet die Basis für ein Gesamtkonzept und erst im letzten Schritt kommen Produktlösungen dazu – und dafür erhält MLP sowohl Provisionen als auch Honorare und honorarähnliche Vergütungen. Wir bieten Honorarberatung bereits dort an, wo diese vom Kunden auch nachgefragt wird. Schwarz-Weiß-Maler, die Provisionen per se verteuern, machen es sich hier zu einfach, zum Abschlusskosten dem Interessenten längst vorab in Euro ausgewiesen werden. Diese decken eine ganze Reihe von Leistungen ab, die wir als Makler erbringen. Und die Qualität einer Beratung wird nicht durch die Art der Vergütung bestimmt.

> Worauf kommt es Ihrer Meinung nach an?

Schroeder-Wildberg: Entscheidend ist die Qualifizierung der Finanzberater. Sie bildet bei uns die Grundlage, um Kunden auf höchstem Niveau zu beraten. Dafür investieren wir wie kein Zweiter, zum Beispiel in unsere MLP Corporate University, die über mehrere Akkreditierung-

gen verfügt und inzwischen anschlussfähig an staatliche Hochschulen ist. Zudem unterliegen wir bei MLP als Makler und mit eigener Bank im Konzern den höchsten regulatorischen Anforderungen. Und natürlich gilt es, über Kosten mit dem Kunden offen zu reden. Wir haben damit überhaupt kein Problem und thematisieren das auch regelmäßig in unseren Beratungen.

Lautenschläger: Bedenken Sie außerdem: Unsere Berater, so war es zu meiner Zeit schon, nehmen sich bereits in der Grundberatung Zeit für jeden Interessenten – auch auf das Risiko hin, dass kein Bedarf oder kein Interesse des Beratenen an anschließenden Produktlösungen festgestellt wird. Bei Honorarberatungen erhalten die Interessenten auch in diesen Fällen eine Rechnung. Und für eine ausführliche Honorarberatung sind das schnell ein paar Hundert Euro. Ein junger Hochschulabsolvent kann oder will sich das mitunter gar nicht leisten. Gerade in der Altersvorsorge suchen viele Menschen von sich aus auch keinen Berater auf, weil das Thema ihnen noch sehr weit weg erscheint – und Sparen noch dazu mit Konsum konkurriert.

> Aber wird ein MLP-Berater nicht immer das empfehlen, bei dem er die höchste Provision erhält?

Schroeder-Wildberg: Auch das haben wir schon oft gehört – und genau dies bei MLP systematisch ausgeschlossen: Wir prüfen mittels eines qualitätsgesicherten Prozesses sehr genau, welche Anbieter mit ihren Produktlösungen überhaupt nur zur Vermittlung bereitstehen – und dabei stellen wir sicher, dass die Vergütung für den Berater bei jeder Produktgattung nahezu gleich ist. Außerdem ist es elementarer Bestandteil unseres Geschäftsmodells, dass MLP Berater ihre Kunden dauerhaft betreuen, oft vom Studium bis zur Rente. MLP ist eben kein Strukturvertrieb, bei dem der Vermittler einen Abschluss macht und dann wieder wegist.

> MLP wirbt auch an Universitäten um die potenzielle Kundschaft, sogar zu gesponsorten Workshops werden die Studierenden eingeladen – das ruft auch immer wieder Kritik hervor. Was sagen Sie dazu?

Schroeder-Wildberg: Wir haben diesen Kritikern schon vielfach erläutert, wie wir an Hochschulen auf uns vor allem als rekrutierendes Unternehmen aufmerksam machen. Das läuft vollkommen transparent ab und keiner der Teilnehmer ist verpflichtet, im Anschluss an einen von uns angebotenen Workshop weiter mit MLP in Kontakt zu bleiben. Uns geht es darum, bei potenziellen Kunden unsere

Kompetenz unter Beweis zu stellen. Mitunter wird auch Kritik an den von uns vermittelten Produkten geäußert, die entweder auf fehlendes Fachwissen zurückzuführen ist oder einen Versuch der Skandalisierung darstellt. Erst vor Kurzem haben wir platten Pauschalaussagen ausführliche Berechnungen in Form einer Studie von renommierten Wissenschaftlern entgegengestellt. Gleichzeitig sind wir weiter offen für den fachlichen Dialog mit diesen Kritikern, selbst wenn diese ihn bisher scheuen.

> Unternehmen und Universitäten. Passt denn das zusammen?

Schroeder-Wildberg: Natürlich – in meinen Augen sind Austausch und Zusammenarbeit hier wichtiger denn je. Wir rekrutieren wie viele andere Unternehmen unsere Berater und auch Mitarbeiter an Hochschulen, gleichzeitig fördert die Wirtschaft dort viele Forschungsprojekte.

> Im Internet gibt es mittlerweile zahlreiche Vergleichsportale, die einen Abschluss von Versicherungsverträgen per Mausklick anbieten. Ist das eine Konkurrenz für Sie?

Schroeder-Wildberg: Im Grunde nicht. Diese Portale richten sich bei einfachen Versicherungen mit dem reinen Preisargument an die breite Bevölkerung. Wenn die finanziellen Fragestellungen aber komplexer werden, stoßen Vergleichsplattformen sehr schnell an ihre Grenzen. Da ist einfach eine gute persönliche Beratung gefragt – das gilt in besonderem Maße für unsere Kundengruppen. Auch der Faktor Empathie ist bei einer Finanzberatung nicht zu unterschätzen. Und einfache Versicherungen können sie auch bei uns längst rein online abschließen.

> Die Corona-Pandemie lastet schwer auf der deutschen Wirtschaft, doch MLP hat die eigenen Erwartungen im vergangenen Jahr sogar übertroffen. Wieso kommt das Unternehmen vergleichsweise gut durch die Krise?

Schroeder-Wildberg: Die Finanzfragen der Menschen sind in der Corona-Krise ja nicht verschwunden – ganz im Gegenteil. Der eine oder andere hat zudem aktuell sogar mehr Zeit, sich damit zu beschäftigen. Wir bei MLP waren schon vor Ausbruch der Pandemie digital gut aufgestellt, unsere Mitarbeiter können schon länger von überall arbeiten. Zudem hatten wir bereits zum Jahresbeginn 2020 ein neues leistungsstarkes Tool für die Videoberatung ausgerollt, bei dem sogar Verträge digital unterschrieben werden können. Wir waren also auch in der Krise weiter leistungsfähig und hatten im ersten Jahr der Pandemie sogar mehr Kun-

den. Lautenschläger (lacht): Die lassen mich nicht rein. Aber im Ernst: Wenn ich einen Entschluss fasse, dann richtig. Ich bin zu meinem 80. Geburtstag aus dem Aufsichtsrat gegangen und mische mich nicht mehr ein. Natürlich verfolge ich das Geschehen bei MLP aber noch interessiert und schaue, was vor sich geht. Uwe Schroeder-Wildberg trifft sich mit mir einmal die Woche zu einer Tasse Kaffee oder zum Mittagessen, so bleiben wir im Austausch. Das finde ich wunderbar von ihm, denn das müsste er nicht machen.

> Haben Sie denn noch ein Büro bei MLP?

Lautenschläger: Ja, habe ich. Vormittags bin ich immer so für drei Stunden da. Natürlich nur, wenn ich nicht gerade im Urlaub bin. MLP bleibt mein zweites Zuhause. Außerdem habe ich ja verschiedene Ehrenämter und die Stiftung.

> Bleibt einem erfolgreichen Unternehmensgründer eigentlich genug Zeit für die Familie?

Lautenschläger: Ich glaube ich kann sagen, dass ich ein sehr gutes Verhältnis zu meinen Kindern habe und für sie da gewesen bin. Jedenfalls kenne ich auch heute noch viele Kinderbücher auswendig vom Vorlesen.

> Treten Ihre Kinder in Ihre Fußstapfen?

Lautenschläger: Das Kind eines erfolgreichen Unternehmers zu sein, ist sicher nicht immer leicht. Auch deshalb habe ich von Anfang an meine Kinder nicht in die Firma gedrängt. Sie durften beruflich machen, was sie wollten, und ihr Leben selbst in die Hand nehmen. Meine Kinder sind normal aufgewachsen und eben nicht isoliert im goldenen Käfig.

> Dennoch sitzt statt Ihnen mittlerweile Ihr Sohn Matthias im Aufsichtsrat. Wie klappt so eine Übergabe innerhalb der Familie?

Lautenschläger: Das ist vor allem auch als Zeichen zu verstehen, dass die Familie Lautenschläger weiter mit persönlichem Engagement hinter MLP steht. Der Wunsch, an meiner Stelle eines der Kinder bei der MLP SE einzubinden, kam auch aus dem Aufsichtsrat selbst. Die Wahl fiel auf Matthias, der BWL studiert hat und die Basketball-Mannschaft MLP Academics managt. Zudem ist sein jüngerer Bruder Maximilian auch seit einigen Jahren Aufsichtsratsmitglied beim Tochterunternehmen MLP Finanzberatung SE. Der Generationenübergang bei MLP ist also erfolgreich vollzogen.

> Herr Lautenschläger, Sie sind seit Ihrem Ausscheiden Ehrenaufsichtsrat und dürften, wenn Sie wollten, an den Sitzungen des Kontrollgremiums teilnehmen. Machen Sie das?