



Bert Bostelmann für Handelsblatt

Andreas Pohl

Vor dem Härtetest

Der Chef des Finanzvertriebs DVAG hat sich eine unumstrittene Position aufgebaut – nun muss er beweisen, dass er diese auch in der Coronakrise verteidigen kann.

Carsten Herz Frankfurt

Ein mitreißender Redner klingt anders. „Mit fast 17 000 hauptberuflichen Vermögensberatern sind wir unbestritten die absolute Nummer eins“, ruft Andreas Pohl mit monotoner Stimme in das Rund der SAP-Arena in Mannheim auf der Vertriebskonferenz der Deutschen Vermögensberatung AG vor einigen Monaten. Der bulle Vorstandschef steht fast unbeweglich in einem königsblauen Anzug und offenem Hemd auf der Bühne vor Tausenden seiner Mitarbeiter. Der Applaus ist ihm sicher. Die Beratertruppe weiß, was sie an Pohl hat.

Der Manager mit der lichten, schwarzen Haarkrone und den wachen Augen hat den letzten großen Strukturvertrieb in Deutschland in eine neue Dimension katapultiert. Dank seiner Vertriebsgruppe fuhr Pohl und sein Familienunternehmen im abgelaufenen Jahr abermals ein Rekordergebnis ein, wie die DVAG am Mittwoch verkündete.

Für Pohl sind die Bestmarken eine späte Bestätigung. Denn der Finanzvertrieb gilt als schwierige Branche. Wichtige Wettbewerber wie der AWD aus Hannover spielen auf dem Markt keine Rolle mehr, und auch der ewige Rivale MLP hat sich geschrumpft. Nur Pohl und seine Verkaufstruppe sind stärker denn je – und stoßen inzwischen in eine neue Größenordnung vor. 2018 holte sich Pohl auch noch den bisherigen Vertrieb des Versicherers Generali Deutschland unter sein Dach, womit die DVAG ihre Position als größter eigenständiger Finanzberater Deutschlands ausbaute.

Ausgerechnet jetzt könnte jedoch das Coronavirus die gut laufende Geldmaschine erstmals seit Jahren wieder ins Stottern bringen. Denn die neue Lungenkrankheit macht auch vor den Beratern nicht halt, die normalerweise ständig zu ihren Kunden unter-

wegs sind. Plötzlich rät die Bundesregierung, die nächsten Wochen soziale Kontakte zu vermeiden, und ordnet die Schließung vieler Geschäfte an. Die Coronakrise könnte damit auch zum Härtetest für den Vorstandschef der Deutschen Vermögensverwaltung werden, denn auch die Finanzvermittler sind noch dabei zu lernen, was gerade eigentlich passiert.

„Wie sich dieses Jahr entwickeln wird, lässt sich aufgrund der gegenwärtigen weltweiten Gesundheitskrise, die sich zu einer Wirtschaftskrise entwickelt hat, nicht vorhersagen“, räumt Pohl am Mittwoch ein. „Wichtig für uns ist, dass die Deutsche Vermögensberatung mit ihrem bewährten Geschäftsmodell gut aufgestellt ist, um auch diese Herausforderung zu meistern.“

Einfach dürfte es nicht werden. Welcher Kunde lässt jetzt einen Vermittler noch in die Wohnung? Und wer denkt noch an Investmentfonds, während im Land ein gefährliches Virus streut?

Für Pohl ist das eine neue Situation. Die Coronakrise könnte seine erste große Bewährungsprobe werden. Er hat jedoch schon bewiesen, dass er mit schwierigen Situationen umgehen kann. Als er im Juli 2014 nach dem Tod des Unternehmensgründers Reinfried Pohl senior das Kommando übernahm, prophezeiten dem Sohn einige, dass es nun mit dem Beraterhaus abwärtsgehen wird. Denn viele sprachen ihm damals das Format seines Vaters ab. Reinfried galt als Menschenfänger. Er war es auch, der wich-

tige Wirtschaftsleute wie Ex-Deutsche-Bank-Chef Rolf Breuer oder Ex-Finanzminister Theo Waigel in den Beirat der Firma lockte. Andreas stand dagegen lange – ebenso wie sein Bruder Reinfried junior – im Schatten des Patriarchen.

Doch inzwischen sind die Zweifel zerstoßen. Unter seiner Ägide ist die DVAG zu einer gut geölten Vertriebsmaschine geworden. So hat das Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr zum fünften Mal in Folge Bestmarken eingefahren. Der Umsatz legte 19,4 Prozent auf 1,87 Milliarden Euro zu, und auch der Jahresüberschuss kletterte auf die Rekordhöhe von 203,6 Millionen Euro, nach 202 Millionen Euro im Vorjahr.

Für Pohl gab es von früh an nichts anderes als das Beratergeschäft. Nach der mittleren Reife fängt er in Gießen eine Lehre bei der Aachen-Münchener an, doch er landet schnell im Schoß des Familienunternehmens. 1991 macht der Vater die beiden Söhne zu Generalbevollmächtigten, doch er lässt offen, wer ihm später nachfolgen soll. Dennoch ist die Hackordnung nach dem Tod des Vaters schnell entschieden.

Familie hat bei Pohl einen hohen Stellenwert. Bis heute hält man zusammen und lässt sich von Außenstehenden ungern in die Karten schauen. Andreas Pohls Frau Jacqueline, mit der er drei Kinder hat, ist ebenso wie die Frau seines Bruders als Aufsichtsrat im Unternehmen vertreten, und wenn seine Tochter Nathalie Luisa, die Titel als Langstreckenschwimmerin gewann, um

Medaillen schwimmt, ist Papa im Begleitboot dabei, wie Vertraute erzählen.

Anders als Maschmeyer ist Andreas Pohl jedoch kein verkäuferisches Naturtalent, der die Show liebt. Interviews von ihm lassen sich an einer Hand abzählen. Nur wenige kennen ihn näher. Weggefährten beschreiben ihn als kumpelhaften Typ, der bei Entscheidungen auch schon mal auf seinen Bauch vertraut – und nicht auf Excel-Tabellen. Doch er hat schnell gelernt, wie er seine Vertriebsmannschaft bei Laune hält. Kaum hat er 2014 das Zepter übernommen, chartert er vier Schiffe der Aida-Flotte und lässt im September die 3500 besten Vertreter und deren Frauen durch das Mittelmeer schippern.

Bei detaillierten Informationen zum Unternehmen gibt sich Pohl allerdings weniger großzügig. Aus der Vergütung der Topmanager macht die DVAG ein striktes Geheimnis. So nimmt die Firma, an der die Familie 60 Prozent hält, seit Jahren einen „eingeschränkten Bestätigungsvermerk“ der Wirtschaftsprüfer hin, weil diese nicht – wie vorgeschrieben – die Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder im Geschäftsbericht nennt.

Die Summe dürfte nicht allzu klein sein. So frönt Andreas Pohl einem kostspieligen Hobby: schnellen Autos. Für rund 390 000 Pfund kaufte er jüngst unbesehen ein rares 911-Modell von Porsche in Großbritannien. Als sich herausstellte, dass der Wagen nicht mehr komplett original war, verklagte er jedoch Anfang Januar den Autohändler sofort auf Schadensersatz. Niemand sollte sich also täuschen: Pohl mag mitunter kumpelhaft wirken. Wenn es ums Geschäft geht, ist mit ihm jedoch nicht zu spaßen.

Es ist ein Charakterzug, der ihm und seinem Unternehmen nun in der Coronakrise durchaus helfen könnte.

„
Wie sich 2020
entwickelt, lässt sich
wegen der Gesundheitskrise
nicht sagen.“

Andreas Pohl
CEO DVAG