

Auf zu neuen Ufern

Er ist wieder da: Carsten Möller, ehemaliger Gründer und Chef vom Maklerpool maxpool, dann Head of Sales bei carglass und treibende Kraft beim Oldtimerversicherer OCC. Und jetzt? Im finanzwelt-Interview erzählt der Hamburger Unternehmer, wie sein Ausstieg bei OCC war und was er alles als nächstes macht.

finanzwelt: Herr Möller, es ist recht ruhig um Sie geworden seit Ihrem Ausstieg bei OCC (finanzwelt berichtete) im September 2019.

Carsten Möller» Das stimmt! Für mich war es wirklich wichtig, erst einmal zur Ruhe zu kommen und die Ereignisse der Monate zuvor verarbeiten zu können.

finanzwelt: Was genau meinen Sie damit?

Möller» Das war für mich wahrlich keine einfache Entscheidung, die ich für mich treffen musste. Mir hat meine Aufgabe bei OCC bis etwa November 2018 extrem gut gefallen. Wir haben ein tolles Team entwickelt, waren unglaublich erfolgreich und konnten unsere Bekanntheit im Markt erheblich steigern. Im April/Mai 2018 wurde die Übernahme von 75 % durch die Provinzial NordWest bekanntgegeben und ab dem Spätherbst 2018 veränderten sich einige Themen doch wesentlich für mich. Vielleicht ist es normal, wenn ein Konzern mehrheitlich einsteigt und sich dann einbringen will, für mich war es jedoch zunehmend „anders“ und veränderte meine persönliche Einstellung mit jedem Tag mehr. Die Menschen, die mich wirklich kennen, bemerkten es recht schnell unter anderem daran, dass meine grundsätzlich positive Art weg war, sich meine Lebensfreude reduzierte und ich mich immer mehr zurückzog. Als dann im Februar 2019 die neue Geschäftsführerin präsentiert wurde und ich merkte, dass sich das Unternehmen in eine Richtung verändern soll, die für mich so nicht richtig erschien, musste ich eine Entscheidung fällen. Und die musste ich nur für mich treffen. Schlimm dabei war für mich immer wieder der Gedanke: ‚Ich lasse mein Team im Stich!‘ Aber irgendwann geht es halt nicht mehr!

finanzwelt: Das scheint Ihnen ja wirklich zugesetzt zu haben?

Möller» Das war definitiv keine schöne Zeit für mich, aber die Erfahrung musste/durfte ich jetzt auch mal machen.

finanzwelt: Herr Möller, wir kennen Sie ja alle inzwischen ganz gut. Sie haben sich sicherlich nicht bis jetzt nur ausgehört, oder?

Möller» Nein, natürlich nicht. Es ist dann sehr viel passiert. Es gab im August/September 2019 eine kurze Pressemitteilung und dann geschah etwas, womit selbst ich, als großer Optimist, nicht gerechnet hätte! Mich riefen viele liebe Menschen an und wollten aus völlig unterschiedlichen Gründen mit mir reden. Die einen nur, um sich als Gesprächspartner anzubieten, was ich auch sehr gerne genutzt habe. Und andere um sich zu informieren, ‚was denn da los ist‘. und natürlich kamen auch viele interessante Angebote aus dem Markt. Und so begann dann eine längere Sondierungsphase. Vor allem musste ich mir klarwerden, was ich eigentlich wirklich machen will.

finanzwelt: Wie sind Sie vorgegangen? Und was waren die Gründe, die für oder gegen ein Angebot gesprochen haben?

Möller» Drei Aspekte waren für mich klar: Erstens muss das, was ich zukünftig tun will, mir Spaß bringen. Zweitens muss ich die eigene realistische Einschätzung haben, dass ich das jeweilige Thema auch wirklich erfolgreich gestalten kann. Und drittens will ich nur noch mit Menschen arbeiten, die es wert sind, dass man wechselseitig zusammenarbeiten darf! Für mich bedeutet das unter anderem, dass man sich immer mit Fairness und Respekt auf Augenhöhe begegnet. Das Gegenteil hatte ich ja gerade erleben müssen! So kristallisierte sich recht schnell heraus, dass es einige total interessante und inspirierende Aufgaben gab, derer ich mich sehr gerne stellen will. Klar war somit auch, dass ich mich nicht wieder in ein Angestelltenverhältnis begeben werde, sondern als externer Berater Unternehmen und Unternehmern bei der Entwicklung von Produkten oder bei Themen in Vertriebs- und Marketingbereichen unterstütze.

finanzwelt: Nun mal Butter bei die Fische! Was genau machen Sie jetzt alles?

Möller» Das, was bereits in die Öffentlichkeit gelangt ist, dass ich als Generalbevollmächtigter der Deutsche Assekuradeur GmbH, eine 100 % Tochter der Apella AG, eine megalinteressante Aufgabe übernommen habe. Dieses zurzeit noch eher kleine Unternehmen bietet alles, was man für eine erfolgreiche Weiterentwicklung benötigt. Dazu gehören un-



ter anderem eine vorhandene Basis von fast 50.000 Kunden, tolle Mitarbeiter und die Einbindung in einen der größten Pools Deutschlands. Ausschlaggebend für meine endgültige Zusage zu dieser Aufgabe waren aber die Menschen, die hinter Apella stehen! Bodenständige, ehrliche Inhaber, extrem enge Bindungen zu den angeschlossenen Maklern und eine totale Unabhängigkeit. Das sind nur einige der wesentlichen Attribute der Apella AG.

finanzwelt: Aber Sie haben ja noch andere Beratungsmandate, oder?

Möller» Ich berate zum Beispiel einen Dienstleister aus der Kommunikationsbranche, der sehr viele Auftraggeber aus dem Bereich der gesetzlichen und privaten Versicherungswirtschaft hat. Auch das von mir 1998 mitbegründete Unternehmen Care Concept AG aus Bonn, dem Spezialisten für internationale Krankenversicherungen, darf ich in einigen Themen begleiten. Darüber hinaus erarbeite ich für eines der Top Unternehmen aus dem Bereich der medizinischen Hilfsmittel neue vertriebliche Konzepte. Zur Abrundung meiner Tätigkeiten diskutiere ich gerade mit einem Versi-

cherer eine ebenfalls sehr interessante Tätigkeit, die mir und meinen beruflichen Erfahrungen sehr entsprechen würde.

finanzwelt: Nun sind Sie mit Ihren neuen beruflichen Herausforderungen genau in einer Phase gestartet, die wohl zu den schwierigsten Zeiten gezählt werden darf. Hat das Einfluss auf Ihre Mandate?

Möller» Natürlich ist die aktuelle Situation nicht Vergnügungssteuerepflichtig! Aber haben wir nicht immer wieder vor neuen Herausforderungen gestanden? Manche auch als extrem schwierig definiert? So ist es halt auch momentan, aber jetzt kommt mein permanenter Optimismus wieder zur Geltung und der führt dazu, dass vieles auch als Chance betrachtet werden kann. Auf zu neuen Ufern, heißt es doch. Und genauso arbeite ich gerade auch mit meinen Kunden. Neues erkennen, ausprobieren, wieder überarbeiten, usw. Erstaunlich dabei ist: es macht viel Spaß!

finanzwelt: Schönes Schlusswort und schön, dass Sie wieder da sind, Herr Möller!

Möller» Ich war ja nie ganz weg. (lvs)