

Personal Brand

1|22 Magazin



Gloria Potz
Raus aus der BlackBOX | 32

Tim Herrmann
Gemeinsam Wachstum stärken | 44

Roman Büchler
Immer weiter „FORAN“ | 50



Janis McDavid
Preisträger des
PERSONAL BRAND Award
| 12

www.personal-brand-magazin.de

Petra Lienhop | 04

Persönlichkeit wirkt!



Der Innovator der Versicherungs- branche

Seit mehr als 15 Jahren ist Ulf Papke mit seinem Unternehmen Papke Consulting, dem führenden Kautionsversicherungsportal Bürgschaft24.de sowie dem Vergleichsrechner bi:sure innerhalb der Maklerbranche ganz vorne mit dabei. Von Firmen- und privaten Versicherungen über Kreditversicherungen bis hin zur Unternehmensberatung steht er seinen Kunden als Motivator und Innovator jederzeit mit Rat und Tat zur Seite und führt sie mit voller Kraft voraus durch stürmische Gewässer. Warum sich Herausforderungen und neue Projekte wie ein roter Faden durch sein Leben ziehen und welche Meilensteine seinen Weg bis heute ebnen, erzählt er uns in einem interessanten und aufschlussreichen Gespräch.

An den Beginn seiner beruflichen Reise erinnert sich Ulf Papke noch gut. Im Laufe seines Studiums begann er nebenbei, im Finanzvertrieb zu arbeiten. Hier hat er jedoch schnell festgestellt, dass er seine Kunden lieber unabhängig beraten will und das ohne Einschränkungen. Aus diesem Grund stieg er im Jahr 2007 als freier Makler in die Versicherungsbranche ein – und legte den ersten Meilenstein auf dem Weg zu seinen heutigen drei erfolgreichen Unternehmen: Papke Consulting, Bürgerschaft24.de und bi:sure.

Begrenzte Möglichkeiten sind ihm ein Dorn im Auge

Diesen ersten Meilenstein legte Ulf Papke für sich selbst. „Es gab keinen Vorbau, sondern ich habe mir alles selbst erarbeitet – wie sagt man so schön? Selfmade“, erzählt Ulf Papke. Von privaten Krankenversicherungen, die zur damaligen Zeit besonders im Fokus standen, bis hin zur Honorarberatung, probierte er sich durch alle Branchenbereiche, die der Markt zu bieten hatte. Immer mit dem Ziel vor Augen, seinen Kunden eine bessere Beratung bieten zu können. „Genau diese Thematik war mir damals im Vertrieb ein Dorn im Auge, denn dort gab es immer nur begrenzte Möglichkeiten“, verschärft der Unternehmer seine Vision. Aufgrund dessen machte er sich letztlich als unabhängiger Makler selbständig. Ab diesem Zeitpunkt und wegen seiner Unabhängigkeit wusste er, dass er seinen Kunden ausschließlich das empfahl, was er empfehlen wollte und der Kunde tatsächlich benötigte. „Den Firmennamen Papke Consulting, der bis heute besteht, wählte ich damals aufgrund der neutralen Begrifflichkeit. Schließlich berate ich meine Kunden, wodurch der Name genau in den Nimbus der Unternehmensberatung passte“, schwelgt Ulf Papke in Erinnerung und ergänzt kurzerhand: „Papke Consulting trifft einfach den Kern.“ Schon damals wollte er anspruchsvollen Kunden eine vollumfängliche Beratung bieten.

Ulf Papke revolutioniert die Bürgerschaftsberatung – mit Bürgerschaft24.de

Im Laufe der Jahre nahm das Sammelsurium an einzelnen Bereichen, in denen er tätig war, immer weiter zu. Bereiche, die er sich selbst erarbeitete und aufbaute. Im Jahr 2009 war eine Internetberatung innerhalb der gewerblichen Versicherungsbranche noch Fehlanzeige. Außerdem galt eine Bürgerschaftsversicherung damals als Nischenprodukt. „Diese Nische wurde von den Banken dominiert. Sie deckten diese Sparte zwar ab, boten ihre Angebote jedoch verhältnismäßig teuer an“, geht Ulf Papke näher ins Detail. Da sich die großen Versicherungskonzerne und mit ihnen auch die Banken eher auf den Standardmarkt fokussierten, nutzte Ulf Papke die Chance und entwickelte die Webseite Bürgerschaft24.de. „Wir haben damals keine große Sache daraus gemacht, sondern unseren Kunden ein klassisches Formular mit allen wichtigen Aspekten zur Verfügung gestellt“, erinnert sich der Unternehmer bevor er fortfährt: „Mittlerweile hat sich daraus eine große Plattform entwickelt – inklusive Vergleichsrechner. Unsere Kunden finden dort alles auf einen Klick und vor allem in Sekunden-schnelle.“ Mit diesem Projekt verbesserte Ulf Papke nicht nur das Onlineangebot für Kunden, sondern schuf eine grundlegende Ausgangslage für die Beratung von Firmenkunden. Auf Anhieb wusste er, dass ihm die damit einhergehende Komplexität enorm Spaß machte und war sich gleichzeitig darüber im Klaren, dass noch einige Herausforderungen in der Onlineberatung auf ihn zukommen würden. Doch auch diese hielten ihn nicht ab, das Projekt voranzutreiben – so zählt Bürgerschaft24.de heute zu den Online-Marktführern.

bi:sure katapultiert die Gewerbeberatung auf das nächste Level

Während seiner gesamten Karriere als Makler arbeitete Ulf Papke gemeinsam mit Blaudirekt, einer der führenden Plattformen für unabhängige Makler. „Blaudirekt

ist der Technologie-Marktführer der Maklerpooldienstleister und entwickelt sich mit den größten Wachstumsraten der Branche“, erzählt uns der Unternehmer über den Dienstleister. Im Jahr 2017 kamen die beiden Blaudirekt-Gründer auf ihn zu und baten ihn um seine Unterstützung in einem Projekt für Gewerbesachversicherungen. Anfangs hatte Ulf Papke Bedenken, seine unternehmerische Eigenständigkeit zu verlieren, bis sie einen Kompromiss fanden und gemeinsam die Tochterfirma bi:sure gründeten. Mithilfe dieser Plattform katapultierte er die Gewerbeberatung auf das nächste Level. Von Online-Vergleichen über digitale Anträge für alle Versicherungssparten sowie einer Ausschreibungsplattform bis hin zum Messenger mit dem Underwriter des Versicherers – bi:sure hat bereits heute einiges im Petto. Und das, obwohl das Projekt laut Ulf Papke damals auf einer grünen Wiese begann: „Wir stellten einen Vollzeitmitarbeiter und einen Werkstudenten bei uns ein, die neben dem Tagesgeschäft auch die Plattform aufbauen sollten. Spät abends und an Wochenenden verbrachten wir viele Stunden mit der Konzeption und Entwicklung der Plattform. Heute, vier Jahre nach der Gründung, besteht bi:sure aus einem festen Team von 14 Mitarbeitern.“

Herausforderungen gilt es zu meistern – mit zukunftsicheren Lösungen

Ulf Papke ist Unternehmer mit Herz und Seele, seit Beginn seiner Selbstständigkeit. Doch auch ihn erwarten zwischendurch Herausforderungen und auch er stolpert über Steine, die ihm in den Weg gelegt werden. Ganz zu schweigen von dem Ruf, den die Versicherungsbranche über Jahre entwickelt hat. „Alle Vertreter und Makler werden viel zu häufig in einen Topf geschmissen, das ist das Leid der Branche. Dabei ist es ein wichtiger Unterschied, dass Versicherungsmakler immer unabhängig von großen Versicherungsbranchen agieren und demnach freier beraten können“, betont der Unternehmer. Nichtsdestotrotz lasten die Vorurteile auch auf der Maklerbranche. Hinzu kommt, dass es

für Versicherungsmakler keinen Ausbildungsberuf gibt. Demnach wächst die Branche größtenteils durch Quereinsteiger, die in anderen Bereichen gestartet sind und sich irgendwann für einen Wechsel entscheiden. „Zum Glück gibt es viele junge Makler, selbst wenn es davon bislang noch viele weitere geben sollte. Sie bringen tolle Konzepte mit, beweisen Organisationstalent und sind extrem engagiert“, beginnt Ulf Papke und fügt besorgt hinzu: „Allerdings stehen wir vor einem enormen Nachwuchsproblem, gerade auch im Bereich der Firmenkunden. Hier sind in den häufigsten Fällen die älteren Makler tätig. Und die riesige Herausforderung wird es sein, für sie einen Nachfolger zu finden.“ Doch davon lässt sich der langjährige, herausforderungslustige Unternehmer nicht unterkriegen und feilt immer wieder an zukunftsicheren Lösungen: „Wir müssen einfach dahinkommen, alle Firmenkunden online zu beraten. Dies führt zu einer Win-Win-Situation für den Kunden und gleichzeitig für den Berater, denn sie können alles zu jeder Zeit, an jedem Ort auf der Welt erledigen.“ Sowohl mit Blaudirekt und bi:sure als auch mit der App simplr beweist er seine zukunftsicheren sowie vorausschauenden Handlungs- und Denkweisen.

Sein Erfolgsrezept: Wähle das Beste aus zwei Welten

„Versicherungskram“ schieben die Menschen, von der Natur gegeben, gerne vor sich her. Grund dafür sind oftmals blockierte Denkweisen, die damit zusammenhängen, gewisse Dinge nicht wahrhaben zu wollen. Darüber hinaus besteht innerhalb der Gesellschaft an vielen Stellen extremer Aufklärungsbedarf, denn viele Menschen wissen überhaupt nicht, welche Versicherungen sie tatsächlich benötigen und welche nicht. „Ich glaube, dass wir in Zukunft zunehmend auf Menschen treffen werden, die aufgeklärter sind, die selbst recherchieren und gemeinsam mit dem Makler arbeiten möchten. Sie sollen also die Möglichkeit bekommen, jederzeit mit ihrem Makler in Verbindung zu treten, um Unklarheiten und fatalen Folgen vorzubeugen“, verdeutlicht Ulf Papke. Ihn reizt es schon immer, das Beste aus zwei Welten zu wählen und umzusetzen. Dabei berücksichtigt er nicht nur die neuesten Entwicklungen auf dem Markt, sondern er fokussiert den Menschen:

„Wir bei Papke Consulting sind immer für unsere Kunden da. Und niemand ist nur ‚eine Nummer‘ – vielmehr bestreiten wir jeden Entscheidungsweg von Mensch zu Mensch.“ Die Spaltung der Gesellschaft ist in der Welt von Ulf Papke unvorstellbar, denn ein Versicherungsmakler sei dazu da, verschiedene Welten zusammenzubringen, aufzuklären, da zu sein und an der einen oder anderen Stelle auch mal die starke Schulter hinzuhalten. Für ihn ist der Versicherungsmakler der Vermittler zwischen den Welten.

Digitalisierung im Blut!

Ulf Papke blickt entschlossen aus dem Fenster auf das Herz von Münster, wenn er sagt: „Kein Mensch ist in der Lage zu wissen, was in Zukunft passieren wird. Und das ist das Schöne.“ Begeistert fährt er weiter fort: „Ich bin sehr zuversichtlich, dass für jedes Problem, jede Herausforderung, die da auf uns wartet, Lösungen aufgedeckt werden.“ Hinsichtlich der zunehmend komplexer werdenden Technologien ist er überzeugt, dass diese auch zukünftig und zum Wohl der Gesellschaft ausgeweitet werden. Egal, ob es um Nachhaltigkeit oder andere wesentliche Bereiche geht. Besonders beim Thema Digitalisierung ist ihm seine Vorfremde anzumerken, denn gerade die Versicherungsbranche möchte er dahingehend weiterentwickeln. „Die Entwicklung der Digitalisierung verläuft immer exponentiell. Und vor allem wird sie immer schneller. Genau deshalb sehe ich meine besondere Verantwortung zukünftig darin, die Menschen auf diese Reise mitzunehmen, sie aufzuklären und ihnen wesentliche Themen begreifbar zu machen.“ Schlussendlich kann er über die anstehenden Herausforderungen nur spekulieren, aber gleichzeitig freut er sich auf spannende Projekte, interessante Unternehmen, neue Geschäftspartner und darauf, dass sein Team wächst. Um jedem neuen Teammitglied einen gemüthlichen Arbeitsplatz zu bieten, vergrößerte sich die Bürofläche von Papke Consulting kürzlich um das Vierfache. So fügt Ulf Papke abschließend hinzu: „In Zukunft möchte ich unsere erfolgreichen Konzepte skalieren und damit mehr Menschen unsere Beratung zur Verfügung stellen, weil ich glaube, dass meine Kunden und die Kunden, die ich kennenlernen werde, in diesem Bereich eine noch bessere Dienstleistung verdient haben.“



Ulf Papke

Als unabhängiger Finanzberater und Versicherungsmakler berät Ulf Papke gemeinsam mit seinem Team der Papke Consulting GmbH diverse Mandanten deutschlandweit. Aufgrund der fortschrittlichen digitalen Entwicklung sowie seiner vorausschauenden Denk- und Handlungsweise, geht Ulf Papke mit der Bürgschaft24, dem Vergleichsrechner bi:sure und in Partnerschaft mit dem Marktführer Blaudirekt mit großen Schritten voran – stets nach dem Motto: Wähle das Beste aus zwei Welten. So steht er seinen Kunden jederzeit, weltweit und persönlich in Fachfragen zu gewerblichen wie auch privaten Versicherungen zur Seite.

Papke Consulting GmbH:

Firmenversicherung, private Versicherung, Kreditversicherung, Unternehmensberatung
www.papke-consulting.de

