

Interview mit Marcel Dohme, Vermögensberater bei der DVAG im Team Hameln

Im Rahmen der Erasmus-AG waren die SuS dazu angehalten, mit Selbstständigen und Unternehmern aus der Region Interviews über deren beruflichen Werdegang und den Schritt in die Selbstständigkeit zu führen. Dazu führte die Schülerin Charlotte Röhl aus der 9a ein Interview mit Marcel Dohme. Er arbeitete zunächst in einem Autohaus und entschied sich vor ca. 2 Jahren für den Schritt zum selbstständigen Finanzberater bei der Deutschen Vermögensberatung (DVAG) in Hameln.

C: Wie sind Sie auf die Idee gekommen, sich selbstständig zu machen?

M: Vor meiner Zeit als Finanzberater war ich neun Jahre lang als Verkaufsleiter in einem Autohaus beschäftigt. Dort war ich irgendwann grundlegend unzufrieden, weil die Arbeit immer mehr wurde und es gleichzeitig weniger Wertschätzung dafür gab. Ich bin schon im Jahr 2013 Kunde bei der Deutschen Vermögensberatung geworden und wurde dort auch immer wieder auf das Thema Mitarbeit angesprochen. Das war erst einmal nicht interessant für mich, weil ich anfangs im Autohaus noch zufrieden war. Als ich dort dann aber immer unzufriedener wurde, wurde dieses Thema immer konkreter. So kam es dann, dass ich zunächst eineinhalb Jahre nebenberuflich die Arbeit bei der DVAG kennengelernt habe. Das war sehr zufriedenstellend, da ich vollkommen hinter der Dienstleistung stehe und das Team in Hameln auch großartig ist. Im August 2019 habe ich mich dann dazu entschieden, meinen Beruf als Angestellter aufzugeben und bin in die Selbstständigkeit gegangen.

C: Wie ist die Arbeit mit den Kunden so? Brauchen Sie manchmal viel Geduld?

M: Das kommt immer auf die Kunden an. Das Wichtigste ist natürlich, dass man auf die Bedürfnisse des Kunden eingeht. Es ist auch klar, dass sich der Kunde nicht immer sofort für ein Produkt entscheidet, also gehört Geduld schon generell dazu. Als Selbstständiger geht es ohne Geduld und Durchhaltevermögen sowieso nicht. Das gehört dazu.

C: Arbeiten Sie lieber mit Kunden oder allein im Büro?

M: Definitiv mit Kunden. Ich bin nicht der Typ dafür, andauernd Papiere zu bearbeiten. Da brauche ich auf jeden Fall auch den Kundenkontakt.

C: Was hat die Corona-Pandemie an Ihrem Beruf schwieriger gemacht?

M: Also die schwierigste Situation bisher war tatsächlich der Beginn der Corona-Pandemie, weil diese nur ein halbes Jahr nach meinem Schritt in die Selbstständigkeit

begann. Ich habe dann versucht, das Beste daraus zu machen und bin aktiv auf meine Kunden zugegangen, weil bei Ihnen natürlich auch eine große Verunsicherung herrschte. Zudem hat die DVAG ihr Online-Angebot massiv ausgebaut, so dass wir mittlerweile alles vom Ersttermin bis zur Vertragsunterschrift online machen können. Außerdem hat das Kundeninteresse an Produkten zur Gesundheitsabsicherung im Krankheitsfall wie z. B. einer Krankenzusatzversicherung oder einer Vollsorgevollmacht stark zugenommen.

C: Wie ist das Unternehmen denn vor Corona gelaufen?

Natürlich besser. Durch den Wegfall des persönlichen Kontakts ist es immer schwieriger geworden, neue Kunden zu gewinnen, zum Beispiel auf Familienfeiern oder regelmäßigen Treffen von Unternehmern. Das war vor Corona einfacher.

C: Wie lange hat es gedauert, die Idee der Selbstständigkeit umzusetzen?

Bis ich im Hauptberuf damit angefangen habe, ca. eineinhalb Jahre.

C: In welchen Bereichen ist ihr Unternehmen seitdem gewachsen?

Generell in zwei Bereichen. Erst einmal habe ich mir inzwischen einen Kundenstamm von ca. 100 Mandaten aufgebaut. Zusätzlich habe ich in meinem Team mittlerweile zwei Hauptberufler gewonnen sowie ca. 25 Nebenberufler.

C: Was möchten Sie mit Ihrer Arbeit erreichen?

M: Da wäre zunächst einmal die flexible Arbeitszeit, also dass ich arbeiten kann, wann und wo ich möchte. Dazu möchte ich mir ein passives Einkommen aufbauen, um nicht bis 65 arbeiten zu müssen. Mein Ziel ist es, mit maximal 55 guten Gewissens in Rente gehen zu können.

C: Warum haben Sie sich für genau diese Art von Arbeit entschieden und hatten Sie Alternativen, falls es nicht klappen sollte?

M: Ich bin durch meinen eigenen Vermögensberater auf diesen Beruf aufmerksam geworden. Dadurch, dass ich in ein schon bestehendes Unternehmen eingestiegen bin, hatte ich zu Beginn natürlich auch weniger Kosten und entsprechend weniger persönliches Risiko. Als Alternative hätte ich jederzeit ins Autohaus zurückgehen können. Das war aber nicht wirklich in meinem Kopf.

C: Würden Sie diesen Schritt noch einmal gehen?

M: Ja, definitiv.

C: Haben Sie abschließend noch einen Rat für Menschen, die ebenfalls den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten?

M: Man sollte auf jeden Fall Durchhaltevermögen mitbringen. Es gibt immer Phasen, in denen es nicht so gut läuft und dann sollte man nicht direkt aufgeben. Auch das Thema der eigenen Persönlichkeit und wie man an Dinge herangeht ist sehr wichtig. In der Corona-Pandemie sollte man zum Beispiel trotz der schwierigen Umstände versuchen, das Beste aus der Situation zu machen. Dazu sollte man auch in sich selbst investieren. Also zum Beispiel durch Schulungen oder Workshops, wo man sich mit vielen Menschen austauschen und so seinen Horizont erweitern kann.

C: Vielen Dank für das Interview!

Charlotte Röhl (Städtisches Gymnasium Barntrop, Deutschland)