

Suchen...

Home  
Heft-Archiv  
Termine  
Kontakt  
Impressum  
Datenschutzerklärung

HOME | HEFT-ARCHIV | TERMINE | KONTAKT | IMPRESSUM | DATENSCHUTZERKLÄRUNG






 SUCHEN... 

ANZEIGE

**PROVISION**  
Erfolg ist lesbar

**blaudirekt**  
kennnenlernen



## Sven Waldherr – Die Kunst des Networkers

FP on 20. August 2015 at 9:52

WER AN EINEM SONNIGEN WOCHENENDE IN DEN ALPEN UNTERWEGS IST, HAT MANCHMAL NUR KURZE VORWARNZEITEN. SCHNELL LAUTER WERDENDE REIFENGERÄUSCHE, BERSTENDE ZWEIGE UND WEGGESCHLEUDERTE KIESEL KÜNDIGEN AN, WAS VON OBEN AUF EINEN ZURAST. WENN MAN AUFBLICKT, SAUST ER SCHON AN EINEM VORBEI. DASS DER DRAHTIGE RADFAHRER, DER EINEM IM VORBEIHUSCHEN NOCH EIN HERZLICHES SERVUS ZURUFT, EINER DER ERFOLGREICHSTEN MAKLER BAYERNS IST, KANN MAN SICH IN DEM MOMENT NICHT VORSTELLEN.



*Sven Waldherr in seinem Element: Als leidenschaftlicher Mountainbiker*

Der leidenschaftliche Radfahrer fährt auch gerne mal „Downhill“, wie sich die waghalsige Abfahrtsjagd in den Bergen nennt. Diese Leidenschaft ist einer der Gründe, warum Sven Waldherr erst vor Kurzem nach Rosenheim gezogen ist. Doch auch wenn er aussieht wie einer dieser jugendlichen Wahnsinnigen, die nur für den Extremsport leben, täuscht der erste Eindruck. Im persönlichen

Gespräch ist der Versicherungsmakler überraschend abgeklärt. Ruhig und sachlich spricht er, stellt sich sehr aufmerksam auf sein Gegenüber ein. Wohl auch deswegen führt er trotz seiner jugendlichen 30 Jahre bereits ein Unternehmen mit Niederlassungen in Rosenheim, Passau und München. In diesen sind neben ihm 6 Außendienstkräfte nach HGB 84 beschäftigt und „nur“ 2 Innendienstkräfte.

„Dadurch, dass wir die Prozesse sehr strukturiert haben und die letzten Jahre in Richtung Iso-Zertifizierung gearbeitet haben, funktioniert das jetzt alles sehr gut“, erläutert Sven Waldherr sachlich.

“Denn nur mit den richtigen Menschen im Boot kann langfristig eine konstante und hohe Qualität geliefert werden.”

In Rosenheim, wo er heute lebt, ist er schwerpunktmäßig aus dem Homeoffice tätig. Seine Mitarbeiter sitzen hingegen größtenteils im Passauer Büro. Das verwundert, denn normalerweise leiden Büros, wenn der Chef nur gelegentlich vorbeikommt (immerhin kostet die Fahrt nach Passau ihn 2 Stunden). „Auch hier denke ich, dass es an unserer gut strukturierten Arbeit liegt und zudem an der Flexibilität von blau direkt. Deshalb ist es eigentlich egal, wo man sitzt.“ (blau direkt ist der von ihm genutzte Dienstleister.) Seine Kunden säßen nach wie vor überwiegend in Passau, wo er selber alle 2 Wochen für 2–3 Tage sei, um anstehende Termine zu absolvieren.

In der Branche ist er bereits seit seinem 18. Lebensjahr. Damals stolperte er etwas „unrühmlich“ über die DVAG in die Branche. Der Bruder seiner damaligen Freundin sei dort gewesen. „Die hatten ein modernes Büro in Passau und fuhren große Autos. Das fand ich eigentlich ganz cool und dachte mir: ‚hey, das kannst du eigentlich auch.‘ Ist ja augenscheinlich ganz einfach“, berichtet der in Passau geborene Kaufmann amüsiert. Eineinhalb Jahre habe er dies dann mitgemacht, sei aber nur begrenzt erfolgreich gewesen. Im System der DVAG habe er sich nie richtig wohlfühlt.

Von dort führten ihn seine Wege zu einer Ausbildung bei einem großen Versicherer, wo derjenige, dessen Agentur er übernahm, ihm anschließend als Makler aufgrund besserer Produkte die Kunden ausspannte, sodass er die Vorteile der unabhängigen Maklerschaft schon frühzeitig kennenlernte. Freimütig berichtet Sven, dass es in seiner



Anfangszeit auch finanziell nicht immer ganz rundlief. „Das ist aber eigentlich ganz gut, da man dann mehr zu schätzen weiß, wie es ist, wenn es anders läuft.“



Sven Waldherr -  
Versicherungsmakler aus  
Passau

“ *“Materielles ist eben nicht alles.“*

Seinen Erfolg verdankt er vor allem seiner Experimentierfreude und seinem nachhaltigen Willen, neue Lösungen und Wege für sein Maklerbüro zu suchen. Immer wieder probiert er Neues aus, obwohl von 10 neuen Ansätzen vielleicht nur 2 funktionieren, aber diese 2 hätten ihn dann jeweils weitergebracht. „Ich bin überzeugt, dass die Summe aller Anstrengungen – erfolgreiche, aber auch weniger erfolgreiche – mich dahin gebracht hat, wo ich heute bin. Es geht halt immer darum, auch Wege zu gehen, die die anderen nicht gegangen sind.“

1 2 WEITER >

AUSGABE #19  
KATEGORIEN PROGRESSIV  
TAGS: MAKLER DER AUSGABE SVEN WALDHERR

0 1 1 1 X GETEILT

RELATED ARTICLES



ONLINE, VIDEO UND SOCIAL MEDIA – EIN FAMILIENUNTERNEHMEN SETZT AUF HIGHTECH



BEAMTE UND ONLINE-VERKAUF? KLAPPT BESSER, ALS VIELE DENKEN!



THOMAS HEINZ – VOM FUSSBALLPROFI ZUM VERSICHERUNGSMAKLER



MAKLER SCHLÄGT GOOGLE EIN SCHNIPPCHEN

0 KOMMENTARE SCHREIBE EINEN KOMMENTAR

Name... Email... Webseite... Nachricht

SENDEN

- Newsletter abonnieren
Benachrichtige mich über nachfolgende Kommentare via E-Mail.

