

Start-up-Guide

Das Magazin der Vertriebsorganisation ERGO Pro
für künftige ERGO Geschäftspartner

Entscheidung
Erfolg
Karriere:
ERGO Pro!

ERGO

Inhalt

Start-up!

Argumente für Menschen, die erfolgreich sein wollen

- | | | | | | |
|-----------|--|-----------|--|-----------|---|
| 4 | Das ist ERGO Pro
Unsere Unternehmens-
philosophie | 28 | Top-Produkte
Die vielfach ausgezeichneten
Versicherungen der ERGO | 54 | Vorteile im Netzwerk
Was Multilevel Marketing so
besonders macht |
| 6 | Gigant ERGO
Zahlen und Fakten über
einen der größten deutschen
Versicherer | 30 | ERGO sponsert den DFB-Pokal
Wie Partner davon profitieren | 58 | Ausgezeichnet für Verdienste
Das sind die vier ERGO Pro
Senatoren |
| 8 | Erfolgsmodell
Warum das Konzept von ERGO
Pro Menschen begeistert | 32 | Einstieg ohne Risiko
Der einfache Start im Nebenberuf | 60 | „Jeder kann es schaffen“
Wie Heiko Sattler seinen
Partnern neue Karrieretüren
öffnet |
| 12 | Besser werden
Ex-Fußballprofi Thomas Helmer
über Erfolg und Motivation | 36 | Berufliche und private Freiheit
So nutzte Selahattin Karahan
die Aufstiegschancen bei
ERGO Pro | 62 | Leistung wird belohnt
Diese wertvollen Prämien und
Insignien zeichnen erfolgreiche
Geschäftspartner aus |
| 14 | YEP!
So werden die Young ERGO
Professionals gefördert | 38 | ERGO Pro-thek
Was die preisgekrönte App den
Geschäftspartnern alles bietet | 64 | Das Beste zum Schluss
Sieben gute Argumente für eine
Karriere bei ERGO Pro |
| 18 | Träume verwirklichen
Wie Georg Pokorny im Neben-
beruf eine Bilderbuchkarriere
startete | 42 | Starke Frauen
Geschäftspartnerinnen berich-
ten über ihren Erfolg bei
ERGO Pro | | |
| 20 | Der ERGO Kompass
Ein modernes Analyse-Tool für
die individuelle Absicherung der
Kunden | 44 | Mitten im Leben dank ERGO
Wie der ERGO Unfallschutz hilft | | |
| 22 | Ein Tag im Strukturvertrieb
So vielfältig und abwechslungs-
reich ist die Arbeit bei ERGO Pro | 46 | Ein starkes Team
Wie Adriano Carello seine
Geschäftspartner fördert | | |
| 24 | Rente sich wer kann
Warum private Vorsorge in
Zukunft immer wichtiger wird | 48 | Die Basisausbildung
So einfach schaffen ERGO Pro
Geschäftspartner den Einstieg | | |
| | | 50 | Leadership
Warum Führungskräfte bei
ERGO Pro keine Chefs sind | | |

**We want
You!**

**Ihre Karriere im
Strukturvertrieb der
ERGO Pro**

Wir suchen Sie als haupt-
oder nebenberuflichen
Geschäftspartner!

Wer ist ERGO Pro?

Wer sind wir?

Wir sind anders.
Wir machen Unternehmer.

Wir sind Möglichmacher,
die Chancengeber.

Wir stehen für Qualität,
Leistungsbereitschaft
und Integrität.

Wir zögern nicht – wir handeln.

Wir reden nicht – wir machen.

Wo andere Probleme sehen,
sehen wir Chancen.

Wir sind authentisch, zielstrebig
und sprechen Klartext.

Wir sind jung,
dynamisch, innovativ.



Jetzt mehr über
ERGO Pro erfahren.
Einfach den QR-Code
scannen und den
Imagefilm sehen.

Wir sichern Zukunft – für unsere Kunden und unsere Vertriebspartner.

Wir verkaufen keine Policen, sondern das Gefühl, optimal abgesichert zu sein. Wir hören zu, verstehen und entwickeln gemeinsam die richtige Lösung.

Digitalisierung ist nicht unsere Zukunft – Digitalisierung ist unsere Gegenwart. Für einen innovativen Vertrieb wie ERGO Pro gehören digitale Tools so selbstverständlich dazu wie das Gespür für neue Medien und neue Wege, um unsere Partner erfolgreich ins Unternehmertum zu führen.

Wir setzen auf Menschen, die unternehmerisch denken und handeln. Wir suchen keine Mitarbeiter, sondern Persönlichkeiten, die sich frei entfalten wollen. Unsere Vertriebspartner erhalten keine Jobs, sondern die Chance, ihr eigener Chef zu sein. Wir setzen keine Grenzen, sondern schaffen Möglichkeiten.

ERGO Pro ist nicht nur ein Vertrieb, sondern ein starker Partner für eine erfolgreiche Karriere. Mit ERGO Pro an Ihrer Seite bauen Sie nicht nur Ihr eigenes Unternehmen auf, sondern sorgen für ein erfolgreiches Unternehmernetzwerk. Die Grenzen hierfür bestimmen Sie allein.

Dynamik, Seriosität, Integrität, Innovation und hohe Beratungsqualität – dafür steht ERGO Pro.

Motivation, Erfolgsorientierung und Begeisterung – dafür stehen unsere Partner. Ihre Leidenschaft, Ihr Erfolgshunger und die Infrastruktur von ERGO Pro – eine Partnerschaft mit Zukunft.

ERGO Pro

Wer ist ERGO?

Zahlen und Fakten über ERGO

ERGO ist eine der größten Versicherungsgruppen in Deutschland und Europa. Ihren Anspruch, den Kunden zu verstehen, setzt die Gruppe konsequent um – durch bedarfsgerechte Beratung, engagierte Mitarbeiter und Vertriebspartner sowie innovative Produkte. Aktuelle Zahlen und Fakten belegen, was uns auszeichnet. Mehr Informationen finden Sie auf www.ergo.com.

ERGO bietet in Deutschland eine große Bandbreite an Versicherungen für die Altersvorsorge und Einkommenssicherung, den Schutz von Hab und Gut, für Gesundheit und Pflege, Rechtsschutz und Absicherung auf Reisen für den individuellen Bedarf. Damit verbindet die Gruppe attraktive Serviceleistungen. ERGO steht für Lebensversicherungen und Schaden-Unfallversicherungen. Die DKV ist der Gesundheitsexperte von ERGO, mit der renommierten Rechtsschutzmarke D.A.S. ist die ERGO auch auf dem Markt der Rechtsschutzversicherungen aktiv. Die ERV zeichnet für kompetente Absicherung auf Reisen verantwortlich und für die Geldanlage in Fonds steht unser Vermögensmanager MEAG. Alle präsentieren Leistungsstärke auf hohem Niveau. Denn ERGO gibt mit neuen innovativen Produkten wie der Berufsunfähigkeitsversicherung oder der neuartigen ERGO Rente Garantie richtige Antworten auf drängende Fragen der Vorsorge.

Versprechen & Beratung

ERGO richtet sich in allen Bereichen des Unternehmens an den Bedürfnissen der Kunden aus. Das umfasst eine bedarfsgerechte Beratung genauso wie eine klare und verständliche Kom-

munikation, innovative Produkte und Serviceleistungen sowie schnelle Unterstützung im Schadensfall. Gleichzeitig arbeitet ERGO weiter daran, die Erwartungen der Kunden zu erfüllen. So können Verbraucher als Teilnehmer der ERGO Kundenwerkstatt im Internet oder als Mitglied im ERGO Kundenbeirat das Angebot der Gruppe mit ihren Anregungen und Wünschen mitgestalten und die Leistung der Berater online bewerten.

Stabilität & Sicherheit

ERGO ist eine der großen Versicherungsgruppen in Deutschland und Europa. Rund 44.000 Menschen arbeiten als angestellte Mitarbeiter oder als hauptberufliche selbstständige Vertriebspartner für die Gruppe. Weltweit ist die ERGO Gruppe in mehr als 30 Ländern vertreten und konzentriert sich auf die Regionen Europa und Asien. Im Heimatmarkt Deutschland gehört ERGO über alle Sparten hinweg zu den führenden Anbietern.

2016 nahm ERGO Beiträge in Höhe von mehr als 17 Mrd. Euro ein und erbrachte für die Kunden Versicherungsleistungen von 16 Mrd. Euro. Mit einem verwalteten Vermögen von 135 Mrd. Euro zählt die Gruppe zu den großen institutionellen Investoren in Deutschland und Europa.

37 Millionen

Kunden machen ERGO zu einer der großen Versicherungsgruppen.

43.787

Menschen arbeiten weltweit im Innen- und Außendienst für ERGO.

24,3 Prozent

der Führungskräfte bei ERGO sind Frauen.

8.795

selbstständige Vermittler stehen unseren Kunden in Deutschland zur Seite.

32.282 Tage

bildeten sich unsere Vermittler allein bei zentral organisierten Schulungen weiter.

16,1 Mrd. Euro

Leistungen erbrachte ERGO 2016 für Kunden, etwa für Lebensversicherungen, Renten oder Rechnungen von Krankenhäusern und Werkstätten.

135 Mrd. Euro

betragen die Kapitalanlagen der ERGO Gruppe.

1.357.523 Euro

gab ERGO in Deutschland für soziale und gesellschaftlich relevante Projekte aus.

1.000 junge Menschen

absolvieren derzeit ihre Ausbildung im Innen- und Außendienst der ERGO.

1,72

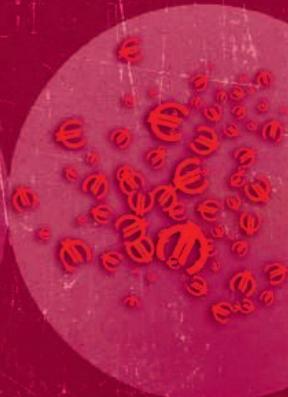
ist die Note, mit der der TÜV Saarland 2016 die ERGO für die gute Verständlichkeit ihrer Unterlagen bewertet hat.

Unternehmensgründung



CHEF

0.00 €
Eigenkapital



Hauptberuf

nebenberuflich

POWER
1000
STOCK

REISE

So funktioniert das erfolgreiche Geschäftsmodell von ERGO Pro

Bei ERGO Pro kann jeder ohne finanzielle Investitionen in die Selbstständigkeit starten.

Selbstständig sein, sein eigenes Unternehmen aufbauen – davon träumen heute viele Menschen. Doch ob Handwerksmeister, Architekt oder Zahnarzt: Für fast jeden Beruf bedeutet der Start in die Selbstständigkeit vor allem ein großes finanzielles Risiko. Das fängt schon bei der Büromiete an, geht über die teure Anschaffung von Werkzeugen und Material bis hin zur Unsicherheit, wie man Kunden gewinnt. Der Gang zur Bank für einen Gründungskredit verlangt oft monatelange Planung und zusätzliche Sicherheiten. Bei ERGO Pro ist das anders. Ein erfolgreiches Geschäftsmodell sorgt dafür, dass jeder ohne finanzielle Investitionen starten kann – und von Anfang an die volle Unterstützung einer der großen Versicherungsgruppen in Deutschland und Europa erhält. Hier muss kein Businessplan geschrieben und keine Bank überzeugt werden, denn das Geschäftsmodell ist seit Jahren bewährt und geprüft.

Sicherheit durch nebenberuflichen Start

Natürlich möchte ERGO Pro vor allem mit hauptberuflichen Partnern zusammenarbeiten. Dennoch gehört es zum Kern des Geschäftsmodells von ERGO Pro, auch den nebenberuflichen Start zu ermöglichen. So kann jeder in aller Ruhe ausprobieren, ob ihm das Geschäft von ERGO Pro liegt, und sich davon überzeugen, welche großen Chancen und Vorteile ERGO Pro tatsächlich bietet. Gleichzeitig unterstützt ERGO Pro seine Geschäftspartner mit allem, was sie für eine erfolgreiche Existenzgründung brauchen: Mit der finanzstarken ERGO im Rücken bieten wir Ihnen sämtliche Geschäftsunterlagen, ausge-

zeichnete Produkte, moderne IT-Systeme, preisgekrönte Apps für die interne Kommunikation und Gewinnung neuer Geschäftspartner, Schulungen durch erfahrene Führungskräfte sowie eine standardisierte, TÜV-zertifizierte Beratung für die optimale Kundenbetreuung. Für all das zahlen Sie als selbstständiger Unternehmer keinen Cent. Die einzige Investition, die Sie für Ihre Karriere mitbringen müssen, ist Ihre Zeit und Leidenschaft.

Während Sie also weiterhin die Sicherheit Ihres bisherigen Arbeitsplatzes und den damit verbundenen regelmäßigen Verdienst genießen, haben Sie die Chance, in aller Ruhe die Fähigkeiten aufzubauen, die für den Erfolg bei ERGO Pro

nötig sind. In der Entscheidung, ob Sie die Karriere nebenberuflich als Zusatzverdienst verfolgen oder eine hauptberufliche Tätigkeit anstreben, sind Sie weiterhin völlig frei.

Gleichzeitig sorgt das Karrieresystem von ERGO Pro dafür, dass Sie vom ersten Tag an gefördert werden. Denn bei ERGO Pro wird jeder nach seinem Erfolg bezahlt – und steigt dementsprechend die Karriereleiter hinauf. Neue Geschäftspartner starten in der Karrierestufe 1 und arbeiten sich bis zur Stufe 6 hoch. Jede Stufenschreibung ist abhängig von den jeweils in der Struktur einer Führungskraft geschriebenen „Einheiten“ – der Messgröße im Vertrieb von ERGO Pro.

Auf jeden Strukturgeschäftspartner in niedrigeren Stufen erhalten Sie als Führungskraft die sogenannte Leistungsvergütung, die sich aus der Differenz des Einheitensatzes Ihrer Stufe zu dessen Stufe berechnet. Ihre Abrechnung ist also direkt abhängig von der Arbeit der von Ihnen geführten Geschäftspartner und Ihrer persönlichen Stufe. Für besondere Erfolge erhalten Sie zudem wertvolle Anerkennungen und Prämien.

Der Name ERGO steht für Zuverlässigkeit

ERGO Pro, seit Jahrzehnten am Markt, aber erst seit 2012 unter diesem Namen, gehört zur ERGO Group AG, einer der größten Versicherungsgruppen Deutschlands. ERGO Pro ist eine der Vertriebsorganisationen von ERGO und hat deutschlandweit rund 4.000 haupt- und nebenberufliche Geschäftspartner. Zudem ist ERGO Pro erfolgreich im Ausland tätig. Das eröffnet auch internationale Karriere-

Warum das Modell von ERGO Pro begeistert

- Nebenberuflicher Einstieg: Erproben Sie, ob Ihnen die Tätigkeit bei ERGO Pro liegt.
- Keine Investition nötig: ERGO Pro stellt Ihnen über Zuschüsse die nötige Infrastruktur zur Verfügung.
- Förderung durch erfahrene Führungskräfte und professionelle Schulungen: So erhalten Sie das Handwerkzeug, Fachwissen und Können.
- Transparentes Karrieresystem in sechs Stufen.
- Leistungsgerechte Bezahlung: Die Vergütung ist ausschließlich erfolgsorientiert.

Unternehmensgründung

chancen, zum Beispiel in Österreich, Belgien oder Italien.

ERGO Pro sucht keine Mitarbeiter, sondern Persönlichkeiten, die sich frei entfalten und ihr eigener Chef sein wollen. Neueinsteigern stehen dabei Profis zur Seite, die fundiertes Know-how vermitteln. Individuelle Förderung und professionelle Unterstützung sorgen dafür, dass Sie Ihren Kunden vom ersten Tag an optimale Beratung und Produkte bieten können.

Dynamisch, digital und erfolgreich

Das Erfolgsmodell von ERGO Pro ermöglicht es, unabhängig von der Ausbildung ein eigenes Unternehmen aufzubauen. Dafür muss man weder eine zündende Geschäftsidee noch Geld haben. „Bei ERGO Pro kann jeder seine persönliche Erfolgsgeschichte schreiben“, sagt Marc Jacobi, Leiter ERGO Pro, und betont einen weiteren Vorteil: „Junge Unternehmerpersönlichkeiten sind bei ERGO Pro Teil eines der jüngsten Vertriebe in Deutschland. Sie profitieren von der Dynamik und Innovationskraft eines starken Partners.“

Wenn Sie ein Mensch sind, der gern auf andere Menschen zugeht und neue Kontakte knüpft, wird es Ihnen leichtfallen, eine eigene Struktur mit motivierten Geschäftspartnern aufzubauen, die immer wieder neue Kollegen begeistern. Ihre Hauptaufgabe im Strukturvertrieb: Sie gewinnen neue Talente für ERGO Pro. Diese sorgen mit Ihrer Hilfe für eine erste Absicherung von Neukunden durch Basisprodukte, die in keinem Haushalt fehlen sollten. Von der Bewerberansprache bis zum Verkaufsprozess werden Sie dabei mit modernen digitalen Tools unterstützt. So steigen Sie im Stufensystem entsprechend Ihren Erfolgen auf und werden zur Leitfigur Ihrer Partner (siehe Grafik „Der Karriereweg im Strukturvertrieb“). Sie bauen sich ein eigenes Unternehmen auf und profitieren vom Erfolg Ihrer Geschäftspartner. Und je höher Sie als Führungskraft aufsteigen, desto größer wird Ihr Team und desto höher wird ihr Einkommen.

Sobald Sie und Ihre Partner einen neuen Kunden gewonnen haben und die Erstabsicherung erfolgt ist, können Sie ihn an einen Agenturpartner der ERGO Aus-

schließlichkeitsorganisation, dem Agenturvertrieb von ERGO, übergeben. Die Agenturen kümmern sich darum, dass der Kunde auch in weiteren Lebenssituationen bestens beraten und abgesichert ist.

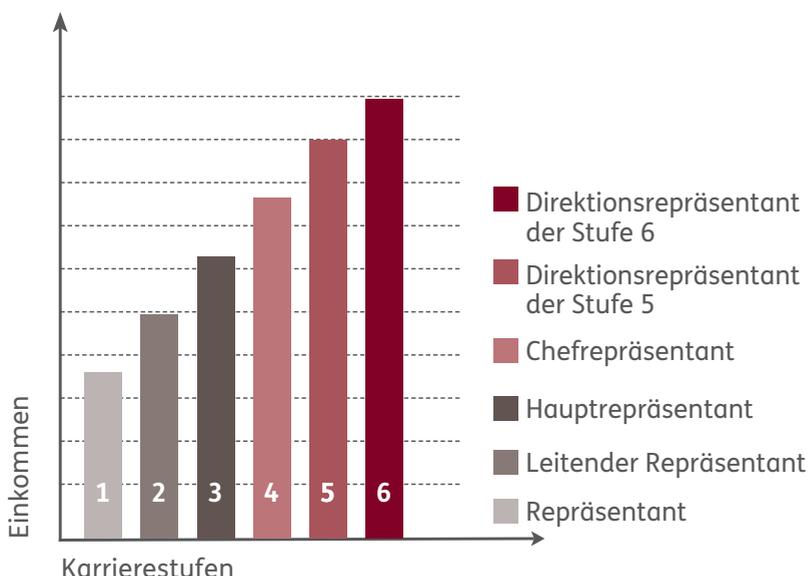
Enge Zusammenarbeit mit Agenturen

Dieses starke Zusammenspiel des Strukturvertriebs von ERGO Pro mit den Agenturen bietet Ihnen einen weiteren möglichen Weg zum Erfolg: Wenn Ihnen der persönliche Kontakt zum Kunden und seine Rundumbetreuung besonders am Herzen liegt, können Sie vom ERGO Pro Strukturvertrieb in die ERGO Ausschließlichkeitsorganisation, den Agenturvertrieb von ERGO, wechseln. Wie im Strukturvertrieb gibt es dort mehrere Karrierestufen, die ebenfalls rein durch Leistung erreicht werden. ERGO Pro bietet Ihnen also zwei Wege, die Sie nach Ihren persönlichen Präferenzen beschreiten können.

Ergreifen Sie Ihre Chance, probieren Sie es aus – starten Sie eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb von ERGO Pro.

Der Karriereweg im Strukturvertrieb: sechs Stufen, die Ihr Leben bereichern

Je höher Sie kommen, desto attraktiver kann sich Ihr Einkommen gestalten.



Wie sind meine Aufstiegschancen?

Ob haupt- oder zweitberuflich: Als Unternehmer bei ERGO Pro können Sie Schritt für Schritt nach oben kommen. Eine Karriere bei ERGO Pro ist wie ein schönes Haus mit sechs Stockwerken, den Stufen des Struktursystems. Wer oben in das Penthouse einziehen will, braucht Ehrgeiz und Engagement. Je besser Sie Kunden gegen Risiken absichern und je mehr neue Partner Sie für ERGO Pro begeistern, desto schneller steigen Sie auf.

Was kann ich verdienen?

Das bestimmen Sie selbst! Das Grundeinkommen ist von Ihrer Karrierestufe und Ihrer Leistung abhängig. Je höher Sie kommen, desto attraktiver gestaltet sich Ihr Einkommen. Außerdem werden Sie direkt am Erfolg neu gewonnener Partner beteiligt. Wer besonders auf Qualität achtet und Zusatzchancen nutzt, steigert seinen Verdienst zusätzlich.

UP

„Echte Profis
motivieren sich
immer wieder neu.“



— Kurzportrait —

Aktuell: Thomas Helmer moderiert für Sport1 unter anderem die Sendung „Doppelpass“.

Karriere: Thomas Helmer begann seine Profikarriere 1984 beim Zweitliga-Verein Arminia Bielefeld. 1986 wechselte er zu Borussia Dortmund in die 1. Bundesliga und gewann 1989

den DFB-Pokal. 1992 ging er zum FC Bayern, mit dem er drei Meisterschaften (1994, 1997 und 1999), den DFB-Pokal (1998) und den UEFA-Pokal (1996) gewann. Er spielte 68 Mal für die deutsche Nationalmannschaft und wurde mit ihr 1996 Europameister.

„Teamgeist und Professionalität haben mich begeistert.“

Thomas Helmer über die Parallelen von Sport und ERGO Pro.

Herr Helmer, was mögen Sie an ERGO Pro?

Thomas Helmer: Ich habe schon immer Mannschaftssport betrieben. Und bei ERGO Pro habe ich viele Elemente wiedergefunden, die mich auch im Profifußball begeistert haben und begeistern. Der Teamgeist, der Wille zum Sieg, die Professionalität, wenn es darum geht, seine Ziele zu erreichen. Und dann natürlich auch das wichtige Thema Absicherung. Die Karriere eines Profifußballers ist in aller Regel recht kurz. Wer sich nicht für die Zeit danach und vor allem auch für den Fall eines vorzeitigen Karriereaus durch eine Verletzung absichert, der ist schlecht beraten.

Wie wichtig ist es, gut beraten zu werden?

Immens wichtig. Heute hat ja jeder Spieler seinen eigenen Berater. Ihm muss er zu hundert Prozent vertrauen, damit er sich auf seine Arbeit, den Sport, konzentrieren kann. Ein guter Berater hilft bei den strategischen Entscheidungen für die nahe und ferne Zukunft eines Spielers. Auch hier sehe ich große Parallelen zu ERGO Pro.

Bleiben wir bei den Parallelen: Welche Rolle spielt ein guter Trainer?

Ein guter Trainer formt aus einem Ensemble hochbegabter Einzelspieler ein Team. Er vermittelt mithilfe des Trainerstabs die nötigen Fertigkeiten, um im Profifußball zu bestehen – und er coacht seine Leute, wenn sie auf dem Platz stehen. Ein guter Trainer ist vor allem aber auch ein guter

Motivator, der seine Leute zu Höchstleistungen anspornt. Auch bei ERGO Pro wird diese Welt gelebt.

Der deutsche Fußball war in den vergangenen Jahren erfolgreich wie selten. Wie motiviert man sich nach solchen Erfolgen noch weiter?

Ja, die Weltmeisterschaft 2014 war schon etwas Besonderes. Aber als Profi weiß man auch, dass nach dem Spiel schon wieder vor dem Spiel ist. Echte Profis haben so viel Biss, dass sie auch nach dem ganz großen Sieg mit genau dem gleichen Elan darangehen, das große Ziel noch einmal zu erreichen.

Der Profisport besteht nicht nur aus Siegen.

Niederlagen sind ganz wichtig für die persönliche und berufliche Entwicklung. Wenn man auf den Bauch fällt, muss man eben wieder aufstehen. Ich habe aus meinen Niederlagen immer die Kraft geschöpft, im zweiten Anlauf noch besser zu werden und noch leidenschaftlicher an meinem Erfolg zu arbeiten. Als ich mir meine hohen Ziele einmal gesetzt hatte, habe ich erlebt, dass ich sie viel einfacher erreichte, als ich dachte.

Wie geht man mit dem Wandel im Team um?

Wenn man sieht, welche Leistungsträger zum Beispiel die deutsche Fußballmannschaft nach dem WM-Titel verlassen haben, kann man als Zuschauer schon die Frage stellen, ob das die Mannschaft

nicht schwächt. Aber dass verdiente Top-Spieler Platz für den frischen Nachwuchs machen, ist doch völlig normal. Ich erinnere mich noch gut an die Zeit, als die heutigen Führungsspieler noch im Nachwuchs waren. Man muss sie fördern und fordern – und ihnen dann, wenn sie so weit sind, das Vertrauen schenken, das sie brauchen, um erfolgreich zu werden.

Und wenn die jungen Spieler dann doch einmal verlieren?

Dann baut man sie wieder auf und bringt ihnen bei, dass man im Profisport viel öfter verliert als gewinnt. Verlieren ist nie leicht, vor allem, wenn man für den Erfolg lebt. Aber gerade die jungen Kollegen müssen lernen, dass zum Siegen immer auch das Scheitern gehört. Aber echte Profis stehen wieder auf und motivieren sich neu für ihre Ziele.

Sie selbst sind nach Ihrer Karriere zum Moderator geworden. War das einfach?

Nein, wirklich nicht. Ich hatte das ja nie zuvor gemacht, auch wenn ich natürlich schon oft vor der Kamera gestanden habe. Aber die Perspektive war so spannend, dass ich mir mit der gleichen Motivation wie in meiner Profikarriere das nötige Wissen angeeignet habe. Wenn man keine Freude an dem hat, was man macht, wird es schwierig.

Herr Helmer, vielen Dank für das interessante Gespräch.

YEP! Young ERGO Professionals

YEP!
Young ERGO Professionals



Jetzt mehr über Young ERGO Professionals erfahren. Einfach den QR-Code scannen und den Film sehen.



ERGO Pro – Meine Entscheidung, mein Erfolg

Die neue Generation: So werden Young ERGO Professionals gefördert

Geschäftspartner entwickeln bei YEP! kreative Ideen für das eigene Start-up.

Mit innovativen Geschäftsideen und echtem Start-up-Spirit zum nachhaltigen Erfolg: Die Young ERGO Professionals, kurz YEP!, sind die erfolgreichen Jungunternehmer der Stufen 2 bis 4 von ERGO Pro. Jung bezieht sich dabei nicht auf das Alter, sondern auf die Unternehmenszugehörigkeit und das Lebensgefühl einer neuen Generation: zielstrebig, dynamisch, digital. Bei YEP! kommt der leistungsbereite Nachwuchs gemeinsam voran. Unterstützt durch ein starkes Team voller Energie und Elan, können bei YEP! kreative Ideen wachsen, sich weiterentwickeln und schließlich umgesetzt werden. Die ideale Startbahn für starke Persönlichkeiten mit Gründergeist.

Das Unternehmen digitaler machen

Das eigene Unternehmen konsequent weiterentwickeln, die Ideen für neue Geschäftsmodelle tatsächlich austesten, an die eigenen Grenzen gehen, um Erfolg zu haben – wer sich hierzu berufen fühlt, wird bei ERGO Pro von Anfang an unterstützt. Das Ziel der Plattform für Young ERGO Professionals ist es, jungen Unternehmern eine erfolgreiche Karriere bei ERGO Pro zu ermöglichen. Gleichzeitig dient sie dazu, das Unternehmen durch innovative Ansätze noch digitaler und dynamischer zu machen. Wer hat die Idee für das beste neue Tool, um den Vertrieb zu unterstützen? Wer gestaltet einen neuen digitalen Weg zum Kunden? Welche Online-Anwendung trifft auf das Wohlwollen einer erfahrenen Jury?

YEP! sucht die kreativen und ambitionierten Macher innerhalb der Struktur. Die Young ERGO Professionals stehen für Menschen mit Leistungsorientierung und klarem Erfolgswillen. Die Unternehmerpersönlichkeiten können die YEP!-Community nutzen, um sich gegenseitig zu inspirieren, zu vernetzen und aus dem Wettbewerb um die besten Leistungen und Ideen Motivation und Anregungen zu ziehen. YEP! ist damit ein besonderer Anreiz und Erfolgsfaktor innerhalb des modernen ERGO Pro Strukturvertriebs.

Zu YEP! gehören automatisch alle Geschäftspartner der Stufen 2 bis 4. Diese

haben bereits bewiesen, dass sie initiativ und eigenständig ihre Ziele verwirklichen können. Jetzt geht es darum, mit YEP! den Karriereturbo zu starten. Und dafür gibt es intensive Unterstützung.

Einladung zu den Innovation Days

Die YEP!-Teilnehmer erwarten über das Jahr wertvolle Weiterbildungsmöglichkeiten, moderne Tools für die Kundenansprache und den Strukturaufbau sowie hochwertige Incentives.

Ein weiteres Highlight ist die Teilnahme an den YEP! Innovation Days, zu denen die jeweils 20 besten Geschäftspartner der Stufen 2 bis 4 eines Geschäftshalbjahres eingeladen werden. Die dreitägige Veranstaltung findet an einer außergewöhnlichen Location statt – zum Beispiel an und auf der Zugspitze.

Bei den YEP! Innovation Days geht es mit einer Mischung aus kreativen Team-Events, ausgesuchten Vorträgen und begeisternden Workshops darum, gemeinsam innovative Ideen zu entwickeln. Natürlich treten die Teams auch gegeneinander an. Der krönende Abschluss der YEP! Innovation Days ist die Darstellung der eigenen Idee und der Schritt in die YEP!-Öffentlichkeit: Die Teams präsentieren – ähnlich wie bei „Die Höhle der Löwen“ – ihre Projektvorschläge vor einer erfahrenen Experten-Jury. Bei den Innovation Days in Garmisch-Partenkirchen waren das immerhin zwölf Teams! Dabei zeigte sich: Die Young ERGO Professionals sind durch und durch digital. Apps und Online-Anwendungen machten die Mehrheit der Start-up-Ideen aus.



Young ERGO Professionals steht für Menschen mit Leistungsorientierung und klarem Erfolgswillen. YEP! ist eine Grundlage für den Weg ins Top-Management von ERGO Pro.“

YEP! Young ERGO Professionals



Willkommen
im YEP! Board



Woran man die YEP!s erkennt

Die Teilnehmer der YEP! Innovation Days erhalten als Kennzeichen der Erfolgreichen die YEP!-Nadel in Rot. Die Mitglieder des YEP! Boards werden mit der silberplattinierten YEP!-Nadel sowie einem Montblanc Augmented Paper geehrt. Das edle Notizbuch digitalisiert handschriftliche Notizen im Handumdrehen und sendet diese an mobile Endgeräte.



Die Teilnehmer der YEP! Innovation Days tauschen sich außerdem mit erfahrenen Führungskräften aus den eigenen Reihen sowie mit hochrangigen Gastreferenten aus der Wirtschaft aus. Damit legen die YEP!s die Grundlage für ihren Weg ins Top-Management von ERGO Pro.

Top-Seminare und ein exklusives Gremium

Moderne, detailliert ausgearbeitete Weiterbildungsbausteine sind ein weiterer Bestandteil der Initiative. Auf zentralen Schulungen werden die Geschäftspartner gezielt auf ihre Bedürfnisse hin ausgebildet. Für Stufe 2 beispielsweise gibt es das Seminar „Start-up 1“. Dabei lernen die Teilnehmer wichtige Inhalte zum Aufbau ihres eigenen Geschäfts: von der Erstellung eines Businessplans über effizientes Zeitmanagement bis hin zu dem richtigen Einsatz von Zielvereinbarungen. Auch die

Stufen 3 und 4 erhalten speziell auf sie abgestimmte Seminare.

Eine besondere Ehre für die zwei besten Geschäftspartner der Stufe 2, die drei besten der Stufe 3 und die vier besten der Stufe 4: Sie qualifizieren sich für einen Sitz im YEP! Board. Wer es in dieses exklusive Gremium schafft, arbeitet nicht zuletzt eng mit dem Executive Board, dem höchsten Gremium von ERGO Pro, zusammen und kann die Zukunft mitgestalten. Das Ziel des Gremiums ist die gemeinsame Weiterentwicklung der ERGO Pro.

Die Teilnehmer des YEP! Boards werden jeweils zum Jahresende aus den Leistungsranglisten ermittelt und auf der Jahresauftakttagung bekannt gegeben.

Die bereits sehr erfolgreichen Teilnehmer der Stufe 4 lockt ein weiteres Incentive: Die besten unter ihnen werden in Pallas-Seminaren, hochwertigen Führungskräftetrainings, auf ihre weiteren Aufgaben vorbereitet.

Die YEP! Innovation Days 2017 in Garmisch-Partenkirchen

Gipfelstürmen an und auf der Zugspitze: Drei Tage voller Inspiration und Motivation.



Neuen Spirit tanken, innovative Ideen entwickeln und wertvolles Wissen für die weitere Karriere sammeln – diese Aufgaben stehen bei den YEP! Innovation Days im Mittelpunkt. Und weil die Umgebung einer solchen Veranstaltung immer eine große Rolle spielt, fand das Event 2017 am Fuß der Zugspitze in Garmisch-Partenkirchen statt.

Hochrangige Gastreferenten wie Jung-von-Matt-Kreativ-Direktor Florian Avdic und der TV-Koch und Hobby Musiker Nelson Müller bereiteten den Boden für die gemeinsame Arbeit an den Geschäftsideen der Zukunft. In Kreativzelten am Austragungsort der Vierschanzentournee erarbeiteten die Geschäftspartner ihre Ideen zu Themen wie Einarbeitung und Mitarbeiterführung, Eigenschaften einer Top-Führungskraft oder auch Basics wie den Auf- und Ausbau eines Teams. Und auch das gehört dazu: Abends ging es per Bahn auf das Dach der deutschen Alpen. Im Gipfelrestaurant der Zugspitze konnten die Teilnehmer beim feinen Dinner weiterdiskutieren und networken.



1 Deutschlands höchstes Bergmassiv hatten die Teilnehmer der YEP! Innovation Days 2017 immer im Blick. Alle durften

natürlich auch auf die Zugspitze. So fühlt es sich an, ganz oben zu stehen! **2** Tolle Gastreferenten wie Jung-von-Matt-Kreativ-Direktor Florian Avdic sorgten bei dem exklusiven YEP!-Event für spannende Momente und kreative Impulse.

3 Brainstormen, die Ideen ordnen, konstruktiv diskutieren und Zwischenergebnisse weiterentwickeln – so kamen die Teams schließlich zu einem präsentationsreifen Konzept. **4/5** Besondere YEP!-Location: die olympische Skisprungsarena in Garmisch-Partenkirchen.



Georg Pokorny

„Jeder kann bei ERGO Pro seine Träume verwirklichen.“

„Bei ERGO Pro können sie sich ganz ohne Eigenkapital und ohne Risiko selbstständig machen. **Wo sonst ist das möglich?**“

— Kurzporträt —

Start: Georg Pokorny startet vor 20 Jahren als Flugtriebwerkmechaniker nebenberuflich bei ERGO Pro.

Karriere: Heute leitet der 41-Jährige von seiner Geschäftsstelle in München aus ein Team von etwa 350 Partnern.

Ziele: Weiterhin die Leistungsranglisten anführen und seine Geschäftspartner erfolgreich machen.

Hobbys: Seine Familie und seine zwei Kinder, Reisen, Angeln.

Hast du eigentlich erreicht, wovon du bei deinem Einstieg bei ERGO Pro immer geträumt hast?“, fragte neulich ein ehemaliger Geschäftspartner Georg Pokorny. Der 41-Jährige denkt kurz nach und stimmt dann lächelnd zu. Damals, vor 20 Jahren, begleitete der Flugtriebwerkmechaniker einen Freund am Wochenende zum Grundseminar. Die anfängliche Skepsis wich schnell der Begeisterung. Schon am Montag schrieb er in der Vormittagspause seinen ersten Umsatz, in der Mittagspause den zweiten. Dann ging es Schlag auf Schlag weiter. Heute ist Georg Pokorny längst ganz oben auf der Karriereleiter angekommen: Der Direktionsrepräsentant der Stufe 6 führt ein Team von gut 350 Geschäftspartnern in München, Hamburg und Münster.

Da er bei seinem Start noch als Zeitsoldat verpflichtet war, baute er seine Karriere zunächst nebenberuflich auf. „Das kann ich jedem nur empfehlen. Mit einem Nebenjob bei ERGO Pro kann man richtig gut dazuverdienen und wird unabhängig vom Hauptarbeitgeber“, sagt Georg Pokorny. „ERGO Pro bietet ein einmaliges Karrieresystem – wo sonst kann man sich ohne Eigenkapital und ohne Risiko selbstständig machen?“ Als junger Mann hatte er allerdings den nötigen Respekt vor seiner neuen Aufgabe. „Ich war Anfang zwanzig, meine Ausgangssituation eigentlich eher schlecht: Hauptschulabschluss, Mechanikerausbildung. Jetzt setzte ich mich mit extrem wichtigen Themen auseinander: Altersvorsorge. Absicherung. Das war anfangs nicht leicht.“ Aber Georg Pokorny blieb mit großem Engagement am Ball. Fragte nach. Arbeitete sich ein. Besuchte Fortbildung um Fortbildung. „Eine Referentenausbildung beispielsweise hätte ich mir damals nicht leisten können. Aber ERGO Pro investierte in mich. Das hat mich extrem motiviert.“ Zudem spornte ihn das absolut transparente Karrieresystem an. „Alle haben die gleichen Chancen. Jeder kann es schaffen, ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen“, ist Georg Pokorny überzeugt. Deshalb geht er auch heute noch mit gutem Beispiel voran: „Wenn ich einen neuen Geschäftspartner einstelle, begleite ich ihn zu jedem Kundentermin und zeige ihm, wie das Geschäft funktioniert“, so der Familienvater. „Dieses Jahr hat unser Team wieder ein Wachstum von über 50 Prozent geschafft und gemeinsam zahlreiche Karrieren gefördert. Das macht mich stolz, das treibt mich an.“

Außerdem gebe es keinen besseren und sinnvolleren Job. „Heute ist es wichtiger denn je, Menschen zu beraten und die richtigen Lösungen zu finden, um ihre Zukunft abzusichern. Was wir leisten, hat gesellschaftliche Relevanz! Ich bin sehr froh, dass ich meine Chance damals genutzt habe. Ich kann jedem nur empfehlen, es ebenfalls auszuprobieren und bei ERGO Pro durchzustarten.“ Und was hat er sich nun eigentlich zu Beginn seiner Karriere als Ziel gesetzt? Georg Pokorny lächelt wieder. „Ich wollte ein Haus am See. Jetzt hab ich ein Haus in Dachau bei München mit einem eigenen Weiher, weil ich so gern angle. Mein Traum ist tatsächlich wahr geworden!“





Cooler Tool: der ERGO Kompass

Andere drehen sich im Kreis – wir bieten eine moderne, kundenorientierte Beratung an.

ERGO Pro verkauft keine Policen, sondern sorgt dafür, dass die Menschen optimal abgesichert sind. Wir hören zu, verstehen und entwickeln gemeinsam mit dem Kunden die richtigen Lösungen. Mit dem Wissen aus jahrelanger Vertriebserfahrung haben wir ein modernes Werkzeug geschaffen, das dem Kunden seine persönlichen Absicherungslücken verdeutlicht: den ERGO Kompass.

Die Kunden fühlen sich gut aufgehoben

Der Kunde wird in den Mittelpunkt gestellt. Er erkennt im Dialog mit dem Geschäftspartner Versorgungslücken und

kann seine Wünsche und Bedürfnisse verwirklichen. So wird der Geschäftspartner als Partner des Kunden wahrgenommen, der Orientierung und Perspektiven liefert. Der ERGO Kompass sorgt so dafür, dass sich die Kunden gut aufgehoben fühlen. Das führt auch zu einer guten Empfehlungsquote: Denn zufriedene Kunden empfehlen ihren ERGO Pro Berater gern an Freunde, Familie und Bekannte weiter.

Gleichzeitig vereinfacht und erleichtert der ERGO Kompass auch noch den Vertriebsalltag und führt den Geschäftspartner zu vielen Erfolgen. Denn er ist ein Instrument, das für den Vertriebspartner intuitiv bedienbar ist, das

der Kunde sofort versteht und das allen gesetzlichen Vorgaben genügt.

Gemeinsam die richtigen Lösungen finden

Kern des ERGO Kompass ist die Themenscheibe mit acht wichtigen Themen des Lebens: Haftung & Recht, Unfall, Arbeitskraft & Einkommen, Familie & Partner, Gesundheit, Pflege, Zukunft, Eigentum und Unterwegs. Sie sind für jeden Menschen unterschiedlich bedeutend. Ihre Wichtigkeit hängt von der aktuellen Lebenssituation des Kunden und seiner bisherigen Absicherung ab. Deshalb erfolgt die Beratung immer in zwei

Phasen: In der ersten Phase wird ein reines Datenaufnahme-Gespräch mit dem Kunden geführt. Der Kunde kann dabei die Themenscheibe auch in die Hand nehmen und entsprechend seiner Bedürfnisse von „wichtig“ bis „derzeit nicht wichtig“ priorisieren. Bei Fragen stehen auf der Rückseite der Themenscheibe weitere Erläuterungen, die klar machen, was das jeweilige Thema genau bedeutet.

Fokus auf Einkommen und Altersvorsorge

Im Strukturvertrieb von ERGO Pro wird besonders viel Wert auf die Einkommensabsicherung und Altersversorgung gelegt. Das sind die Themenfelder „Unfall, Arbeitskraft & Einkommen“ und „Zukunft“. Typische Fragen lauten hier z.B.: Was ist, wenn ... Sie krankheits- oder unfallbedingt nicht arbeiten können und Einkommensverluste verschmerzen müssen? ... Sie berufs- oder gar erwerbsunfähig werden sollten und Ihr Einkommen wegfällt? Oder: Was ist,

wenn die gesetzliche Rente im Alter nicht ausreicht?

Das Motto bei der Beratung lautet: So wenig wie möglich, so viel wie nötig. Wenn der Kunde zum Beispiel nur eine Haftpflicht haben möchte, ist das auch kein Problem. Generell ist die Beratung mit dem ERGO Kompass so überzeugend, weil Vermittler und Kunde erstmal nicht über Verträge reden, sondern gemeinsam einen Fahrplan für die wichtigsten Themen festlegen. Dadurch fühlt sich der Kunde gut aufgehoben, und der Vermittler lernt ihn viel besser kennen und verstehen. Die erste Beratungsphase dauert selten mehr als 30 Minuten.

Erst im Folgegespräch werden die identifizierten Themen dann ausführlicher behandelt und maßgeschneiderte Lösungen präsentiert, die der ERGO Pro Geschäftspartner mit den Produkten von ERGO anbieten kann. Dieses Vorgehen erleichtert das Verkaufen, weil Datenerfassung einerseits und Beratung und Verkauf andererseits klar getrennt werden.

Perfektes Werkzeug für den Vertriebs Erfolg

Ein weiterer Pluspunkt des ERGO Kompass ist die automatisierte Beratungsdokumentation, die neuesten rechtlichen Vorgaben entspricht. Außerdem passt sich der ERGO Kompass nahtlos in die IT-Systemlandschaft von ERGO ein: Dies ermöglicht eine direkte Übernahme der Daten ins System und erleichtert so die Auswertung bis hin zum papierlosen Antrag. Hervorragend ist auch die elektronische Umsetzung des ERGO Kompass für Laptops oder Tablet-Computer – das begeistert insbesondere jüngere Kunden.

Der ERGO Kompass ist das perfekte Werkzeug für den Vertriebs Erfolg: Er begeistert neue ERGO Pro Geschäftspartner, weil er sie beim Einstieg in das Geschäft optimal unterstützt und die Beratung damit modern und kundenorientiert ist. Insgesamt bietet der ERGO Kompass eine hervorragende Grundlage für die persönliche Karriere der ERGO Pro Geschäftspartner.

Schritt für Schritt zur individuellen Absicherung

Das erreichen wir durch folgende Vorgehensweise:

1. Für uns steht der Mensch mit seiner Lebenssituation und seinen Zukunftsplänen im Mittelpunkt.
2. Deshalb möchten wir wissen, welche Themen ihm aktuell am wichtigsten sind.
3. Auf dieser Basis entwickeln wir Lösungsvorschläge für seine persönliche Situation. Dabei berücksichtigen wir auch seine aktuelle Absicherung.
4. Im nächsten Schritt stellen wir ihm unsere Empfehlungen für eine passende Vorsorge vor. Er entscheidet, ob er damit zufrieden ist oder ob er etwas ändern möchte.
5. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist uns sehr wichtig. Dazu gehört für uns nicht nur eine langfristige Betreuung, wir überprüfen auch regelmäßig den Stand der Dinge. Wenn sich in Zukunft etwas ändert, können sich unsere Kunden jederzeit an uns wenden.



Das Tagesgeschäft

Neue Talente gesu



DAILY BUSINESS

Struktur



Kandidat

Grundseminar



erfolgreich teilgenommen



Agentur

Ein typischer Tag im Leben einer Strukturführungskraft

So sieht die vielfältige und abwechslungsreiche Arbeit in der Struktur bei ERGO Pro aus.

Halb zehn in einer Geschäftsstelle von ERGO Pro. Die Kaffeemaschine dampft, die Führungskräfte treffen sich mit ihrem Geschäftsstellenleiter zum Morgenmeeting. „Wie sind unsere Zahlen? Wie viele Einstellungsgespräche hatten wir? Und wie oft waren wir beim Kunden?“, sind nur einige wenige Fragen, die die Runde der Geschäftspartner heute beschäftigen werden.

Die Aufgaben einer Führungskraft im Strukturvertrieb sind vielfältig und abwechslungsreich. Sie reichen von der Gewinnung und Ausbildung neuer Partner über die Führung eines ständig wachsenden Teams, die Bedarfsanalyse beim Kunden, dessen bedarfsgerechter Beratung bis zum Halten von Seminaren und Präsentationen.

Jeder Geschäftspartner von ERGO Pro ist selbstständiger Unternehmer. Als solcher hat er auch Managementaufgaben. Der Vorteil bei ERGO Pro: Hier bilden Unternehmer Teams, in denen man gemeinsam den Erfolg planen kann. An diesem Morgen in der Geschäftsstelle steht die Planung für das Grundseminar am Wochenende an (siehe auch Kasten rechts „Aufgaben im Grundseminar“). „Wer übernimmt welche Stunde?“, fragt der Geschäftsstellenleiter. „Wer nimmt am Seminar teil?“

Viele Gespräche mit möglichen Partnern

Nach dem Morgenmeeting folgen für viele Führungskräfte die ersten Einstellungsgespräche. Im Stundentakt sind Bewerber terminiert, potenzielle Partner, denen die Führungskraft einen ersten Blick auf eine mögliche Karriere bei der Ver-

triebsorganisation ERGO Pro gewährt. Am Ende des Gesprächs steht eine Entscheidung: Interessiert sich der Kandidat für eine Karriere bei ERGO Pro? Die vielen Einstellungstermine sind das Ergebnis stetiger Arbeit, denn der Wettbewerb um die besten Talente am Arbeitsmarkt ist hart.

Erfolgreiche Führungskräfte von ERGO Pro sind vor allem eines: hervorragende Netzwerker. Sie sind Menschen, die in der Lage sind, andere Menschen zu begeistern und zu führen. Da nicht jeder als eine solche Persönlichkeit geboren wird, gehört es zur Aufgabe jeder Führungskraft von ERGO Pro, Kandidaten zu finden, die das Potenzial in sich tragen, und sie für diese anspruchsvolle Aufgabe kontinuierlich aus- und weiterzubilden.

Neue Partner bei der Arbeit unterstützen

Eine Führungskraft bei ERGO Pro liebt es, neue Kontakte zu knüpfen, und lebt ihre Aufgabe mit Begeisterung. Hat sie einen neuen Geschäftspartner gefunden, wird sie alles daransetzen, diesen erfolgreich zu machen.

Zuallererst wird der neue Geschäftspartner dabei unterstützt, mögliche Kunden zu identifizieren, die Interesse an einer Analyse ihrer persönlichen Absicherungssituation mithilfe des ERGO Kompass haben könnten.

Gleichzeitig gilt es herauszufiltern, welche Personen aus dem Umfeld des Kandidaten ein berechtigtes Interesse daran haben könnten, ebenfalls Geschäftspartner von ERGO Pro zu werden. Denn ERGO Pro bietet die Chance, ein Unternehmen mit Menschen aufzubauen, die sich kennen und schätzen.

Angeleitet von ihrer Führungskraft, vereinbaren die neuen Geschäftspartner Gesprächstermine mit potenziellen Kunden und Geschäftspartnern. Dabei ist es Aufgabe der Führungskraft, dem neuen Partner beizubringen, wie er sich und ERGO Pro seriös und transparent präsentiert. Die zertifizierte Führungskraft übernimmt auch die einheitliche Kundenberatung.

Aufgaben beim Grundseminar

Einmal im Monat findet in jeder Geschäftsstelle von ERGO Pro das Grundseminar statt, das auch „das Schaufenster von ERGO Pro“ genannt wird. Während des ein- oder zweitägigen Seminars erfahren potenzielle neue Geschäftspartner alles Wesentliche, um eine Entscheidung für oder gegen eine Karriere bei ERGO Pro treffen zu können. Die Führungskraft steht vor, während und nach dem Seminar als Ansprechpartner bei allen Fragen des Kandidaten zur Verfügung.

Die besten und erfahrensten Führungskräfte werden als Referenten eingesetzt und stellen zum Beispiel Produkte vor. Hierfür erhalten sie eine besondere Referentenausbildung durch ERGO Pro.

Rente sich wer kann!

Wer im Alter noch gut dastehen will, muss privat vorsorgen. Die Absicherung der Rentner von morgen ist eine große Aufgabe für die Versicherungswirtschaft – und ein riesiger Markt.

Sie buchen Kreuzfahrten, legen sich teure Wohnmobile zu oder entspannen in den Gärten ihrer abbezahlten Einfamilienhäuschen: Die Menschen, die sich heute in den Ruhestand verabschieden, bilden die sorgloseste und vermögendste Rentnergeneration aller Zeiten.

Zukünftige Rentner, das sagen alle Prognosen, werden es lange nicht so gut haben. Jedenfalls, wenn sie nicht selbst dafür sorgen. Die Bundesregierung spricht längst offen darüber, dass die gesetzliche Rente für heutige Arbeitnehmer nicht genügen wird. „Ziel ist“, schreibt das Sozialministerium, „dass sich die Alterssicherung jedes Einzelnen in Zukunft neben der gesetzlichen Rente auf zwei weitere Säulen stützt: die betriebliche und die private Altersvorsorge.“ Jeder Ar-

beitnehmer sollte also sowohl eine private als auch eine betriebliche Rentenversicherung abschließen. Erst zum Januar 2018 hatte die Bundesregierung deshalb beispielsweise auch die betriebliche Altersversorgung (bAV) reformiert, erweitert und um eine Reihe neuer staatlicher Fördermöglichkeiten ergänzt.

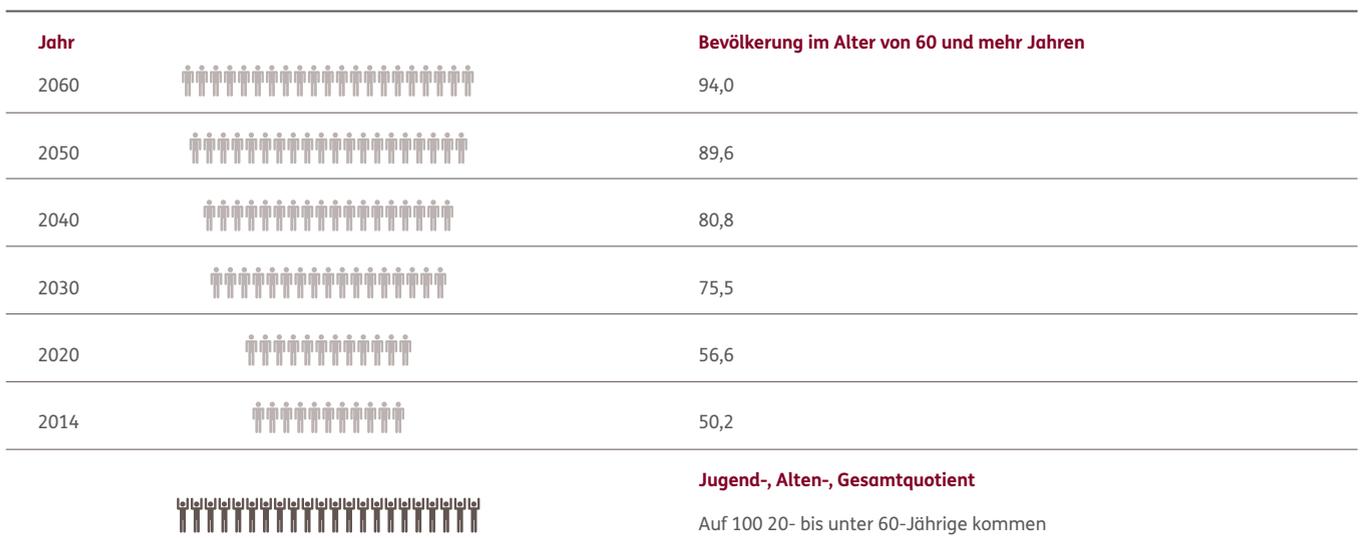
25 Millionen Menschen droht Altersarmut

Private Vorsorge tut Not, denn Deutschland wird immer älter. Während derzeit auf jeden Deutschen im Alter von 60 plus zwei im Alter zwischen 20 und 59 Jahren kommen, wird das Verhältnis im Jahr 2060 bei nahezu eins zu eins liegen! Die Folge ist, die Renten sinken – es entste-

hen drastische Versorgungslücken. Jedem zweiten Bundesbürger droht wegen des sinkenden Rentenniveaus im Alter eine gesetzliche Rente, die unterhalb der Armutsgrenze liegen wird. Eine Berechnung ergab vor Kurzem, dass von derzeit 53,7 Millionen Beschäftigten ab dem Jahr 2030 etwa 25,1 Millionen nur noch eine Armutsrente beziehen werden.

Ein sehr hohes Risiko haben Menschen, die keine 45 Jahre voll in die Rentenversicherung einbezahlt haben. Jede Abweichung von der idealtypischen Erwerbsbiographie hat im Alter Konsequenzen: Besonders gefährdet von Altersarmut sind Frauen. Sie haben nicht nur eine höhere Lebenserwartung. Sie erhalten im Schnitt weniger Geld, ihre Karriere wird häufig durch die Elternzeit unterbrochen

Die Gesellschaft wird immer älter, und das drückt das Rentenniveau.



Quelle: Statistisches Bundesamt, 13. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Basis 31.12.2015, Aktualisierung 27.3.2017 (Variante 2-A: Kontinuität bei stärkerer Zuwanderung)



und auch die Zahl der Minijobber ist bei Frauen höher. Knapp jede dritte Frau zwischen 18 und 65 Jahren zahlt keinen Cent in die eigene Altersvorsorge. Für sie bleibt im Alter oft nur die Grundsicherung.

Drohende Altersarmut ist immer mehr Menschen bewusst. Obwohl die wirtschaftliche Lage in Deutschland zurzeit gut ist und die Arbeitslosenquote so niedrig wie schon lange nicht mehr, spüren die meisten, dass schwerere Zeiten bevorstehen. Drei von vier Deutschen – 76 Prozent – sorgen sich laut einer Befragung von Infratest dimap um ihre Altersversorgung. Fast jeder Zweite (46 Prozent) aus der zukünftigen Rentnergeneration befürchtet, von Altersarmut betroffen zu sein.

Trotz dieser Verunsicherung haben noch viel zu wenige Deutsche eine Zusatzversorgung fürs Alter. Deshalb bietet der Markt der privaten Rentenversicherung noch enorme Wachstumsperspektiven. Denn der drohenden Altersarmut in der Zukunft steht ein gigantisches Geldvermö-

gen im Hier und Jetzt gegenüber. 5,7 Billionen Euro beträgt laut Zahlen der Bundesbank das aktuelle private Geldvermögen der Deutschen. Viel Geld, um auch etwas für einen sorgenfreien Ruhestand zuzulegen. Doch die extrem niedrigen Zinsen machen die private Altersvorsorge immer schwieriger. Das Bedürfnis der Menschen nach qualifizierter Beratung nimmt deshalb zu. Die geschulten Geschäftspartner der ERGO Pro sind hier ideal, um eine solide Altersvorsorge aufzubauen.

Versicherungsexperten werden Rundum-Berater

Mit einer zusätzlichen Rentenversicherung allein ist vielen Menschen zudem nicht ausreichend geholfen. Laut der Deutschen Rentenversicherung schafft es jeder fünfte Deutsche nicht, bis zur Altersrente zu arbeiten, sondern bezieht vorher eine Erwerbsminderungsrente. Noch mehr Menschen dürften im Laufe ihres Arbeitslebens

zeitweise berufsunfähig sein, können also durch Krankheit oder Unfall ihren Beruf für längere Zeit nicht mehr ausüben.

Berufsunfähigkeit ist deshalb ein weiteres wichtiges Thema der privaten Absicherung. Laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) tritt eine Berufsunfähigkeit im Schnitt mit 47 Jahren ein. Da haben die meisten noch ein Drittel ihres Berufslebens vor sich. Und glaubt man einer aktuellen Umfrage des Online-Portals Statista, dann besitzt nicht einmal jeder fünfte volljährige Bundesbürger eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Hier gibt es also ebenfalls großen Beratungs- und Nachholbedarf.

Auch an diesem Thema sieht man: Versicherungsexperten sind Rundum-Berater, die Menschen umfassend unterstützen können. Das Aufgabenfeld ist vielfältig und spannend und verlangt Fachwissen in Bereichen, die vielen Menschen zu komplex sind – eine Aufgabe mit Verantwortung und deshalb auch mit großen Chancen.

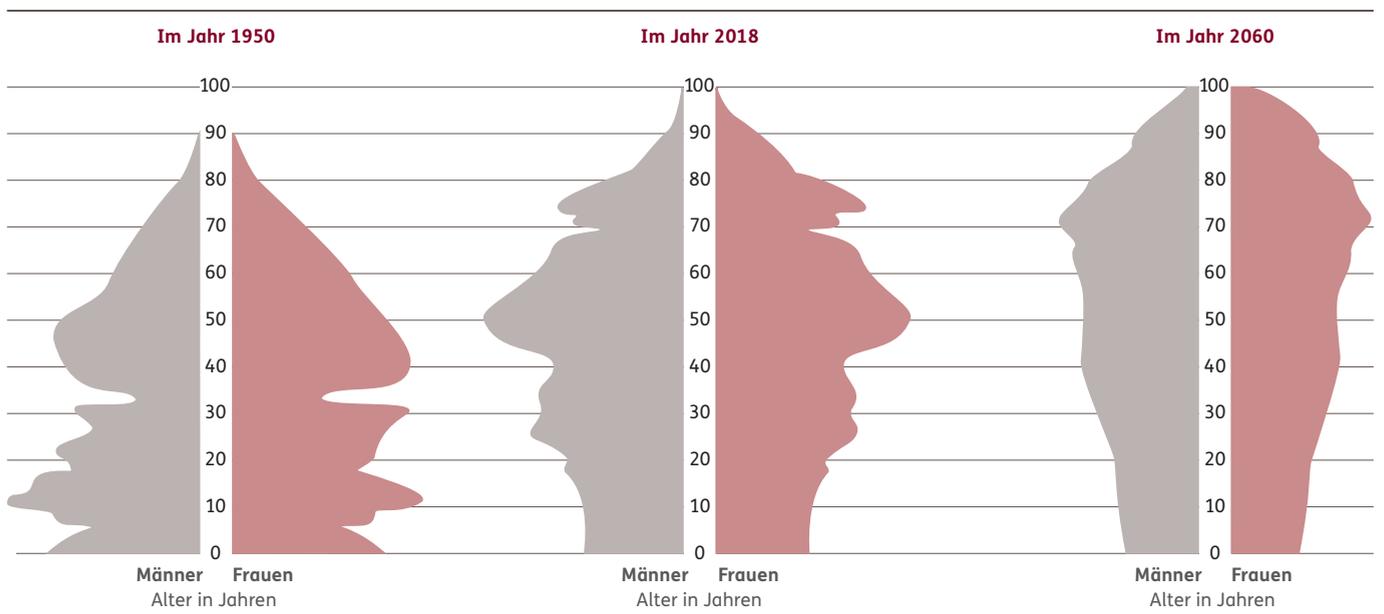
1950

Im Jahr 2018

Im Jahr 2060



Demografischer Wandel: Die Babyboomer kommen jetzt ins Rentenalter.



Quelle: Statistisches Bundesamt 2015, Annahme G1-L1-W1



Mit ERGO gewinnen

Überzeugende Versicherungsprodukte, vielfach getestet und ausgezeichnet.

Einkommen absichern – für die Zukunft vorsorgen: Die Versicherungsexperten von ERGO stehen ihren Kunden dabei mit umfassenden Produkten zur Seite. Denn wenn der Fall des Falles eintritt, sollte das Einkommen des Versicherten abgesichert sein.

Das ist der Rat, den Verbraucherschützer im Einklang mit der Regierung jedem Bürger geben. Schutz bei Berufsunfähigkeit mit Krankentagegeld und Unfall sowie die private Altersvorsorge stehen dabei ganz oben auf der Liste der angeratenen Versicherungen. In beiden Feldern zeigt sich ERGO besonders gut aufgestellt, wie unabhängige Tests belegen.

Fünf-Sterne-Schutz bei Berufsunfähigkeit

Die Absicherung des Einkommens, wenn man seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, sollte absolute Priorität haben. Hierbei zeichnet sich die Berufsunfähigkeitsversicherung von ERGO, kurz BU genannt, durch besonders vorteilhafte Konditionen aus – vor allem die hohe Zuverlässigkeit im Leistungsfall. Dazu ge-

hört unter anderem, dass in den meisten Fällen nicht verlangt wird, etwas ganz anderes zu machen, wenn der bisherige Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann.

Außerdem gilt bei ERGO, dass die Leistungspflicht unbefristet anerkannt wird und kein Kunde sich aktiv um die Verlängerung seiner BU-Rente kümmern muss. Darum kann ERGO auf eine der niedrigsten Prozessquoten im Leistungsfall verweisen. Wenn es darauf ankommt, gibt es keinen Streit, sondern zuverlässige Leistungen ab 50-prozentiger Berufsunfähigkeit.

Damit sind die finanziellen Folgen einer dauerhaften Krankheit oder schweren Verletzung deutlich gemildert. Weiteres Plus: Die Leistung schließt nahtlos an das Krankentagegeld der DKV an, sodass keine finanzielle Lücke beim Auslaufen der Tagegeld-Leistung droht.

5 Sterne

Die Berufsunfähigkeitsversicherung der ERGO erreicht bei zwei unabhängigen Rating-Agenturen die Bestnote und wird von den Verbrauchermagazinen „Focus Money“ und „Euro“ als beste BU-Rente empfohlen.

Bestnoten für ERGO

Die hohe Qualität des BU-Schutzes der ERGO ist durch neutrale Untersuchungen belegt: Gleich zwei unabhängige Rating-Agenturen bewerten das Angebot von ERGO mit Bestnoten. Fünf Sterne, die höchstmögliche Wertung, vergab das renommierte Analysehaus Morgen & Morgen als Gesamt-Rating 2017. Bei ihrer jährlichen Untersuchung berücksichtigen die Experten neben den Versicherungsbedingungen auch unternehmensbezogene Aspekte wie Kompetenz, Solidität und Antragsfragen.

In der Prüfung von Franke und Bornberg, dem zweiten wichtigen Analysten, erhielt ERGO als BU-Versicherer die Bestnote „Hervorragend“, die nur wenige Versicherer in Deutschland erhalten. Begutachtet wurden in dieser Untersuchung



BRANCHENSIEGER

100-prozentige Beitragsgarantie

bieten ERGO Betriebs-Rente Index und ERGO Rente Index auf alle planmäßig gezahlten Beiträge. Verbunden mit der Beteiligung an der Entwicklung des exklusiven Munich Re World Wide Trend Index ergeben sich optimale Anlagemöglichkeiten.

die Kundenorientierung jeweils in der Angebots- und Antragsphase und bei der Leistungsregulierung. Als weiterer Aspekt fließt die Stabilität des BU-Geschäfts in die Bewertung ein.

Im Fokus: betriebliche Altersvorsorge

Am 1. Januar 2018 trat das Betriebsrentenstärkungsgesetz in Kraft. Mit dem neuen Gesetz will die Bundesregierung die betriebliche Altersvorsorge (bAV) weiter verbreiten und stärken. Denn aus Sicht des Gesetzgebers nutzen zu wenige Menschen die Vorteile der bAV – vor allem in kleinen und mittelständischen Unternehmen. Darum hat der Staat die Rahmenbedingungen verbessert und hat etwa die steuerlich geförderten Beiträge nahezu verdoppelt.

Mit dem Produktportfolio von ERGO können gerade kleine und mittelständische

Unternehmen ihren Mitarbeitern eine attraktive betriebliche Altersvorsorge anbieten – ohne viel Verwaltungsaufwand. In Zeiten des Fachkräftemangels hilft das den Arbeitgebern dabei, gute Mitarbeiter an ihr Unternehmen zu binden.

Ein gutes Beispiel für die innovativen Rentenprodukte, die Geschäftspartner von ERGO ihren Kunden anbieten können, ist die ERGO Rente Index. Diese Versicherung gegen Einkommenseinbußen im Alter hat ERGO sowohl als Betriebs-Rente als auch zur privaten Altersvorsorge im Portfolio.

Sicher, solide und flexibel

Das Ende 2017 neu aufgenommene Produkt bietet eine Reihe von Vorteilen für alle Versicherten. Dazu gehört die 100-prozentige Beitragsgarantie, die umfangreiche Flexibilität bei Beitragszahlung, Laufzeit und Verfügungsmöglichkeit und, ganz wichtig, die Teilhabe an der Wertentwicklung des exklusiven Munich Re World Wide Trend Index. Bei guter Wertentwicklung können Kunden so deutlich mehr aus ihren Überschüssen machen. Bei hoher Sicherheit ergeben sich

damit attraktive Renditechancen. Die Munich Re ist eine der weltweit führenden Rückversicherungsgesellschaften und steht für Solidität und Kompetenz.

Weitere Rentenprodukte stehen ebenfalls zur Verfügung: Hohe Ertragschancen durch die Anlage ausschließlich in Investmentfonds verspricht zum Beispiel die ERGO Rente Chance. Kunden, die mehr Flexibilität wünschen, können sich für die ERGO Rente Balance mit ihrem Mix aus Investmentfonds und klassischem Sicherungsvermögen entscheiden.

Top-Unfallschutz für schnelle Hilfe

Die private Unfallversicherung von ERGO sorgt mit ihren umfangreichen Assistenzleistungen für schnelle und effektive Hilfe. Pflegeleistungen gehören ebenso zum Angebot wie Mobilitäts-Service und Rehabilitationsmaßnahmen. Damit Versicherte schnell wieder fit werden. Hinzu kommen Kapital- und Rentenleistungen bei Invalidität. Die Kunden sind mit dem ERGO Unfallschutz sehr zufrieden und haben diese Versicherung mit 4,8 von 5 möglichen Sternen bewertet.

Sicherheit

nach Wunsch bietet die ERGO Rente Balance. Die Anlage kann zwischen Indexbeteiligung und Sicherungsvermögen immer neu gemischt werden.

Sponsoring



ERGO Pro – Meine Entscheidung, mein Erfolg

ERGO sponsert DFB-Pokal – der Kick für noch mehr Erfolg

Beim DFB-Pokal sehen die Zuschauer rot, ERGO Rot. Alles über die Vorteile des Sponsorings.

Der „Pott“ schreibt seine eigenen Gesetze: Jedes Jahr schießen bereits in der ersten Hauptrunde vermeintlich kleine Fußballmannschaften große Vereine raus. Das K.o.-System sorgt immer wieder für Überraschungen, und der Pokal ist ein Garant für Spannung, Leidenschaft und Emotionen. Das passt gut zur Marke ERGO, denn schließlich ermutigt ERGO Menschen dazu, Chancen zu ergreifen und mutige Entscheidungen zu treffen.

Zudem ist Fußball in Deutschland die beliebteste Sportart. So gelingt es ERGO als Premiumpartner des DFB-Pokalwettbewerbs, sowohl große wie kleine Player in allen Regionen zu erreichen.

Hohe Aufmerksamkeit für die Marke

Zur Pokalsaison 2016/2017 ging die ERGO Group AG das Engagement mit dem DFB ein. Seitdem ist ERGO immer dabei, wenn um den DFB-Pokal gekämpft wird. Denn das Rechtepakete umfasst bis 2020 unter

anderem Bandenwerbung im Pay-TV und LED-Banden für die Übertragung in der ARD. Am Spielfeldrand stehen Softreiter von ERGO, und es gibt eine Interview-Wand mit dem ERGO Schriftzug. Zudem ist ERGO bei den Pressekonferenzen und in den DFB-Online-Medien wie der Website, der App und auf Social Media eingebunden. Und: ERGO darf exklusiv auf der Ein- und Auswechseltafel jedes Spiels werben.

Viele Highlights für Geschäftspartner

Der Vertrieb soll natürlich auch von dem Sponsoring des DFB-Pokals profitieren. So können Kunden und auch Nicht-Kunden ihre Kinder online als „Balltragekind“ anmelden. Das ist ein toller und emotionaler Anlass, um ins Gespräch zu kommen. Außerdem gibt es Ticketpromotions und die DFB-Pokaltour. Zudem hat sich ERGO Karten für alle 64 Pokalspiele gesichert, damit über 8.500 Vertriebspartner diese für Vertriebszwecke nutzen können.

Ein weiteres Highlight ist der interne Wettbewerb für die Vertriebspartner: Wer die beste Leistung bringt, fährt nach Berlin und erlebt das Pokalfinale

als VIP-Gast im Football Village und dort im ERGO Hospitality-Zelt.

Große Chancen für den Vertrieb

Das DFB-Pokal-Sponsoring bietet also große Chancen für den Vertrieb. Denn Sponsoring im Sport sorgt für einen positiven Transfer von Markenbotschaften. Die Marke ERGO wird bekannter und emotional positiv wahrgenommen. Eines der Marketingergebnisse, die auch auf dem Sponsoring beruhen: Auf die Frage „Kennen Sie ERGO?“ antworten 80 Prozent: „Ja!“ Ein ausgezeichnetes Ergebnis.

Alle Vertriebspartner von ERGO Pro arbeiten täglich daran, ERGO und ERGO Pro nach vorne zu bringen. Das Sponsoring gibt einen zusätzlichen Kick und erhöht die Sichtbarkeit. Eine tolle Maßnahme aus dem Sponsoring, die die Vertriebe zur Kundenbindung und Geschäftspartnergewinnung nutzen können!



Alle Informationen zum DFB-Pokal-Engagement auf www.ergo.de

ERGO Pro Geschäftspartner können u.a. DFB-Pokaltickets für Vertriebszwecke nutzen und bei einem Wettbewerb selbst eine Reise zum Finale in Berlin gewinnen.

Entscheidung für ERGO Pro



Thomas Degenhard, Stufe 3

„ERGO Pro war eine der besten Entscheidungen meines Lebens.“

„Als Familienvater hat man hohe Fixkosten. Das hat mich während meines Studiums sehr beschäftigt“, sagt Thomas Degenhard. Der 29-Jährige ist stolzer Vater einer siebenjährigen Tochter – und Führungskraft der Stufe 3 bei ERGO Pro. „Ich hab mich als Berater in einer studentischen Unternehmensberatung engagiert, wollte in eine Managementposition. So erfuhr ich aus erster Hand viel über die Wirtschaft.“ Dann lernte der BWL-Student Chefrepräsentantin Lorena Schäfer kennen (siehe S. 43). „Mir war sofort klar: ERGO Pro ist eine einmalige Chance!“, berichtet Degenhard. „Ich habe nach dem Bachelor meine ganze Kraft in das gesteckt, was die besten Aussichten für die Zukunft birgt: Meine eigene Struktur bei ERGO Pro aufbauen.“

Der Start in die Selbstständigkeit lief für den jungen Berater ganz unkompliziert ab: „Wer sich für ERGO Pro entscheidet, bekommt jede Menge Unterstützung von seinen Führungskräften und eine erstklassige Ausbildung – kostenlos. Das ist wie eine Existenzgründung von null auf hundert, aber ohne den riskanten Sprung ins kalte Wasser.“ Neben den hervorragenden Verdienstmöglichkeiten genießt der Familienvater die Freiheit, die seine erfolgreiche Karriere ihm bietet: „Ich lege meine Termine so, dass ich meine Tochter von der Schule abholen kann, und bin immer für sie da. In welchem anderen Unternehmen gibt es so was schon?“, fragt der Manager von sechs Geschäftspartnern. „Die Entscheidung für ERGO Pro war eine der besten meines Lebens!“

Einstieg ohne Risiko – nebenbei die zweite Karriere starten

Einen attraktiven Nebenjob ohne Investition testen – das geht bei ERGO Pro.

Es gibt viele Gründe, sich neben dem Hauptjob ein zweites Standbein aufzubauen: eine neue Herausforderung, Entwicklungsmöglichkeiten und natürlich ein attraktives Zusatzeinkommen. Wer offen für neue Chancen ist, bekommt bei ERGO Pro die Möglichkeit, sich als Vertriebstalent selbstständig zu machen. Und das ganz ohne das Risiko, den ein Jobwechsel normalerweise mit sich bringt.

Kostenlose Ausbildung

Weiterer Vorteil: Die Ausbildung ist vollkommen kostenlos. Der theoretische Teil kann sogar per E-Learning am eigenen PC

zu Hause absolviert werden. Er wird mit vielen praktischen Tipps in Präsenzschulungen in der eigenen Struktur ergänzt.

Wie viel Zeit ein neuer Geschäftspartner investiert, kann jeder Vertriebspartner von ERGO Pro selbst bestimmen. So können Nebenberufler genau das Pensum aufwenden, das neben dem ersten Beruf bleibt.

Natürlich werden Einsteiger bei jedem Schritt von einer Führungskraft begleitet. Neben der Entwicklung der fachlichen Kompetenz steht dabei die Entfaltung der Persönlichkeit im Fokus. Wissenschaftlich fundierte Seminare begleiten den Werdegang von Anfang an bis in die höchsten Stufen.

Oft wird aus dem Nebenerwerb eine hauptberufliche Karriere. Denn die persönliche Freiheit und die zahlreichen Entwicklungsmöglichkeiten bei erfolgsgerechtem Einkommen faszinieren viele Nebenberufler. Gleichzeitig profitiert auch der „Hauptberuf“ von der Aus- und Weiterbildung bei ERGO Pro. Denn das vermittelte Vertriebs-, Management- und Organisationswissen lässt sich natürlich nicht nur in der Versicherungsbranche anwenden.

Das einzige Investment, das von einem Nebenberufler erwartet wird: seine Zeit – und der Mut, dazuzulernen. Hier erzählen sechs Nebenberufler von ERGO Pro, wie sie erfolgreich durchgestartet sind.



Marcel Klemm, Stufe 4

Fußballprofi wird Führungskraft

„Disziplin und Leistungsbereitschaft sind die Schlüssel für den Karriereerfolg“, sagt Marcel Klemm. Diese Charaktereigenschaften brachte der Profi-Fußballer von Zweitligist Erzgebirge Aue mit. Zu ERGO Pro kam er als BWL-Student. Aber schon nach vier Monaten war ihm klar: Seine Zukunft liegt bei ERGO Pro, nicht im Hörsaal. „Bereits in Stufe 1 wusste ich, dass meine Chancen bei ERGO Pro so gut sind wie nirgends sonst.“ Um sie zu ergreifen, hängte er auch die Fußballschuhe an den Nagel. „Ich hatte so viele Termine, dass ich mich entscheiden musste. ERGO Pro fordert meine ganze Leistung, aber honoriert sie auch. Deshalb war der Strukturaufbau meine oberste Priorität“, sagt der 25-Jährige. „So habe ich schnell die Stufe 4 geschafft und visiere nun höhere Ziele an: Langfristig möchte ich Champions League spielen und bis in die Stufe 6 aufsteigen.“

Entscheidung für ERGO Pro



Kevin Widera, Stufe 3

„Die Chancen sind einmalig.“

„Geduld ist am Anfang das Wichtigste“, rät Kevin Widera. Der 23-Jährige ist gelernter Industriemechaniker. Dann begann er als Versicherungsberater bei einer anderen Gesellschaft und wurde über Branchenkontakte auf ERGO Pro aufmerksam. „Ich wechselte sofort. Die Ausbildung und die Chancen sind bei ERGO Pro einfach einmalig“, sagt der Dreier. Und nach nur zwei Monaten entschied er sich für die Hauptberuflichkeit. „Anfangs lief es etwas schleppend“, erinnert er sich. „Aber ich hatte mein Ziel klar vor Augen, habe mich zusammengerissen und zehn Interessenten auf einen Schlag ins Grundseminar gebracht. So konnte ich in nur drei Monaten die Stufe 3 schreiben. Wahnsinn!“ Gut 20 Geschäftspartner bildet er jetzt in der Geschäftsstelle Saarbrücken aus, darunter seine Lebensgefährtin Sarah Frieser. Die gelernte Friseurin startete ebenfalls nebenberuflich und schrieb in nur drei Monaten die Stufe 3. Den Erfolg im Beruf des Paares macht das private Glück perfekt: Im Mai bekommen sie ein Baby. Herzlichen Glückwunsch!

Christian Groba, Stufe 3

„Die Ausbildung ist unbezahlbar!“

„Heute ist ein fantastischer Tag für mich, denn ich habe eben gerade die letzten Einheiten für meine Stufe 3 geschrieben. Ein tolle Gefühl und der Beweis, dass die Entscheidung für ERGO Pro genau richtig war“, freut sich Christian Groba.

„Ich war vorher als selbstständiger Immobilienmakler erfolgreich, hatte 1.800 Wohnungen in meinem Bestand. Dann rekrutierte mich die Mutter meiner damaligen Freundin für ERGO Pro. Ich hab die Chance sofort beim Schopf gegriffen und war von Anfang an von den Möglichkeiten begeistert.“ ERGO Pro investiert sehr viel in die Aus- und Weiterbildung neuer Geschäftspartner. „Als Selbstständiger weiß ich, was solche Seminare wert sind, und bin begeistert, was ERGO Pro uns alles ermöglicht. Vor allem, wenn man nicht aus dem Finanzbereich kommt, ist die Nebenberuflichkeit eine tolle Chance, um sich auszuprobieren und ganz ohne Risiko ein zweites Standbein aufzubauen.“ Je mehr Mitarbeiter man hat, desto stärker bietet sich die Hauptberuflichkeit an, so der 34-Jährige. „Ich musste irgendwann eine Entscheidung fällen, da ich meine Beratungstermine, die meiner sechs Geschäftspartner, unsere Schulungen und die Wohnungsbesichtigungen nicht mehr unter einen Hut bringen konnte. Und: Es hat sich gelohnt – ich bin sehr zufrieden! Mein Tipp: Belohnen Sie sich auch für Zwischenziele, beispielsweise mit einem Wellnessstag, so bleibt man motiviert. Für mich ist Kickboxen der optimale Ausgleich!“





Tobias Schuler, Stufe 4

Unternehmerische Freiheit statt sichere Beamtenlaufbahn

Tobias Schuler sollte für den gehobenen Dienst studieren und war auf dem direkten Weg in die Kommissarlaufbahn. „Dann fing ich bei ERGO Pro nebenberuflich mit dem Ziel an, monatlich 1.000 Euro dazuzuverdienen“, erinnert sich der Ex-Polizist. Doch schon nach fünf Monaten verdiente er das Vierfache seines Beamtengehalts. „Da war mir klar: Ich kündige die sichere Stellung und mache mich mit meinem Team selbstständig“, so der 31-Jährige. Heute ist er in Stufe 4 und führt 26 Geschäftspartner. „Mir gefällt die Freiheit in unserem Job: kein Schichtdienst, stattdessen bin ich mein eigener Herr.“ Doch er profitiert auch von seiner ersten Karriere: „Führung von Mitarbeitern, Koordination, Durchsetzungsvermögen und eine hohe Frustrationstoleranz sind meine Stärken“, sagt er. Bei den Aufgaben gibt es ebenfalls Parallelen: „Wir schützen Menschen mit maßgeschneiderten Versicherungen. Was gibt es Wichtigeres?“ Im Kundengespräch setzt Schuler auf Empathie. „Der Mensch steht im Mittelpunkt. Wir reden ehrlich miteinander. Ich bin als Führungskraft authentisch, das ist die Basis meines Erfolgs!“ Nebenberuflichen Einsteigern bei ERGO Pro rät er: „Sechs Monate alles geben und dann eine Entscheidung fällen!“

Adrian Tamiola, Stufe 4

Philosophiestudent auf Erfolgskurs

Als Student der Anglistik und Philosophie in Saarbrücken hielt sich Adrian Tamiola mit BAföG und einem 450-Euro-Minijob über Wasser, indem er bei Mercedes Autos für den Verkauf vorbereitete. Sein Arbeitskollege setzte ihn auf seine Namensliste, so kam er zu ERGO Pro. „Ich war anfangs sehr skeptisch“, erinnert sich der 31-Jährige. Doch dann verdiente er schon im ersten Monat 1.100 Euro nebenberuflich und meldete sich vom BAföG ab. Im zweiten Monat verdiente er noch etwas mehr, kündigte den Mercedes-Job und finanzierte sein Studium als Geschäftspartner der ERGO Pro. Heute ist er in Stufe 4 und führt 20 Geschäftspartner. „Meine Entscheidung war goldrichtig“, resümiert er.

Nach einem Jahr, kurz vor Stufe 3, schmiss er sein Studium und stieg hauptberuflich bei ERGO Pro ein. Das ist jetzt sechs Jahre her. „Nebenberuflich zu starten ist optimal. Da gibt es kein Risiko und man verdient gutes Geld dazu. Ich wusste, dass mein Studium mich nicht so weit bringt wie ERGO Pro. Ich wäre vielleicht Dolmetscher geworden, aber die Zukunftsaussichten waren ungewiss“, sagt Adrian Tamiola. „Wer bei ERGO Pro Leistungsbereitschaft zeigt und die erforderliche Anzahl an Terminen macht, hat Erfolg“, ist er überzeugt. „Man muss an den eigenen Fähigkeiten arbeiten und das Kontaktmanagement bestmöglich aufbauen.“ Seinen neuen Geschäftspartnern rät er: „Probieren Sie es aus. Ablehnen kann man immer noch. In meinen Augen ist ERGO Pro die beste Chance für eine lohnende Karriere!“ Adrian Tamiolas nächste Ziele: „Mindestens einen meiner Direkten in Stufe 4 bringen und Ende des Jahres die Stufe 5 erreichen!“





— Kurzporträt —

Karriere vor der Karriere: Selahattin Karahan arbeitete bei einem großen Chemieunternehmen in Leverkusen, als er von einem Arbeitskollegen von ERGO Pro erfuhr. Im Mai 1995 besuchte er das Grundseminar und war sofort begeistert.

ERGO Pro Karriere: Wie viele Geschäftspartner von ERGO Pro startete Selahattin Karahan zunächst nebenberuflich – und legte einen

Traumstart hin. Schon im Oktober 1995 schrieb er die Stufe 2, die jedoch nur kurze Durchgangsstation für ihn war. Denn bereits im November fiel die Stufe 3. Die Karriereposition 4 erreichte er im ersten Halbjahr 1998. Bereits Ende 1999 war er in der Stufe 5. Im Jahr 2004 wurde dann sein ganz großer Traum wahr: Selahattin Karahan wurde Direktionsrepräsentant der Stufe 6.

Selahattin Karahan

Mit Begeisterung an die Spitze

Begegnet man Selahattin Karahan, ist man sofort eingenommen von seiner fröhlichen Art. Nach einem freundlichen „Hallo“ hat man gleich das Gefühl, schon lange befreundet zu sein – und mit diesem Mann beruflich und privat durch dick und dünn gehen zu können.

Dass dieses Gefühl nicht trübt, haben in den vergangenen Jahren unzählige Menschen erfahren dürfen. Sie haben mit Selahattin Karahan in dessen Struktur zusammengearbeitet und gemeinsam Karriere gemacht. Schon im Jahr 2004 hat Selahattin Karahan den Gipfel der Strukturkarriere erreicht, doch auch in der Stufe 6 hat er nichts von dem Engagement verloren, das ihn auf dem Weg an die Spitze ausgezeichnet hat.

„Ich gehe auch heute noch jeden Tag raus und rekrutiere für meine Struktur“, sagt Selahattin Karahan. „Es gibt doch nichts Schöneres, als Menschen mit Potenzial kennenzulernen und ihnen den Weg zu einer einzigartigen Karriere zu ebnet. Ich bin ein sehr offener Mensch, und da ergeben sich viele Gelegenheiten für Gespräche“, erzählt Karahan. „Und wenn ich merke, dass ich gern mit jemandem zusammenarbeiten möchte, dann spreche ich ihn oder sie darauf an“, sagt er.

Seit er sich 1995 für den Strukturvertrieb entschieden hat, änderte sich für ihn kaum etwas an der Faszination des Berufes. „Wir haben wettbewerbsfähige Produkte, die vielfach ausgezeichnet wurden, und mit unserem Geschäftsmodell die allerbeste Möglichkeit für eine Karriere. Wenn ich 1995 nicht nebenberuflich gestartet wäre, würde ich heute vermutlich ganz anders leben und nicht so viele berufliche und private Freiheiten genießen. In unserem Job helfen wir Menschen bei ihrer persönlichen Absicherung und können uns gleichzeitig sehr stark selbst verwirklichen.“

Wie das geht, zeigt er voller Begeisterung im Grundseminar seiner Struktur. Traditionell leitet er hier die letzte Stunde, in der es darum geht, die Karriere- und Aufstiegsmöglichkeiten bei ERGO Pro aufzuzeigen. „Ich bin doch das beste Beispiel, dass es funktioniert“, sagt Selahattin Karahan.

Auch was den täglichen Arbeitseifer angeht, ist Karahan ein Vorbild für all seine Geschäftspartner. So lässt er es sich bis heute nicht nehmen, selbst zum Kunden zu fahren. „Ich mache für mein Leben gern Außendienst, das gehört einfach zu unserem Job“, sagt er.

Sein nächstes großes Ziel ist auch schon klar definiert: „Ich möchte den erfolgreichsten Partnern in meiner Struktur eine ähnliche Karriere ermöglichen, wie ich sie selbst erlebt habe.“

„Es gibt nichts schöneres, als **Menschen mit Potenzial** kennenzulernen.“



ERGO Pro-thek – die preisgekrönte App für ERGO Pro-Partner!

Aktuelle News und informative Videos: Was die innovative App Ihnen bietet.

Willkommen in der digitalen Welt von ERGO Pro. Mit der exklusiven App ERGO Pro-thek helfen wir unseren Vertriebspartnern bei der täglichen Arbeit.

Das innovative Angebot bietet News, Berichte, Erfolgsgeschichten, Infos über Produkte und Wettbewerbe, Leistungsrankings, Materialien, Tools und viele Videos. Die Inhalte werden kontinuierlich aktualisiert und kommen bei den Geschäftspartnern sehr gut an: Seit dem Start Mitte 2015 wird die ERGO Pro-thek flächendeckend genutzt.

Den hohen Nutzwert bestätigt auch eine unabhängige Jury: 2017 gewann die App beim German Brand Award Gold unter über 1.200 Einreichern. Der German Brand Award gehört zu den wichtigsten Preisen, die eine App in Deutschland gewinnen kann. Damit zeichnen

der Rat für Formgebung und das German Brand Institute erfolgreiche Marken, konsequente Markenführung und nachhaltige Markenkommunikation aus. „Nach dem Motto ‚informieren, motivieren und inspirieren‘ versorgt die ERGO Pro-thek App ihre Vertriebsmitarbeiter mit medial und redaktionell ansprechend aufbereiteten Informationen rund um Produkte und Services und fördert damit in hohem Maße den Vertriebsprozess“, lobt die Jury: „Ein gut gemachtes Tool, das Spaß macht, sich durch ein hohes Involvement der Anwender auszeichnet und auf diese Weise intensive Markenpflege nach innen und außen darstellt. Extrem zeitgemäß“, lautet das positive Fazit.

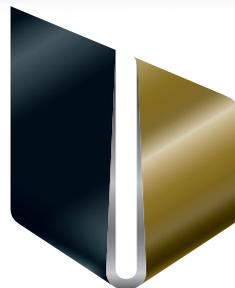
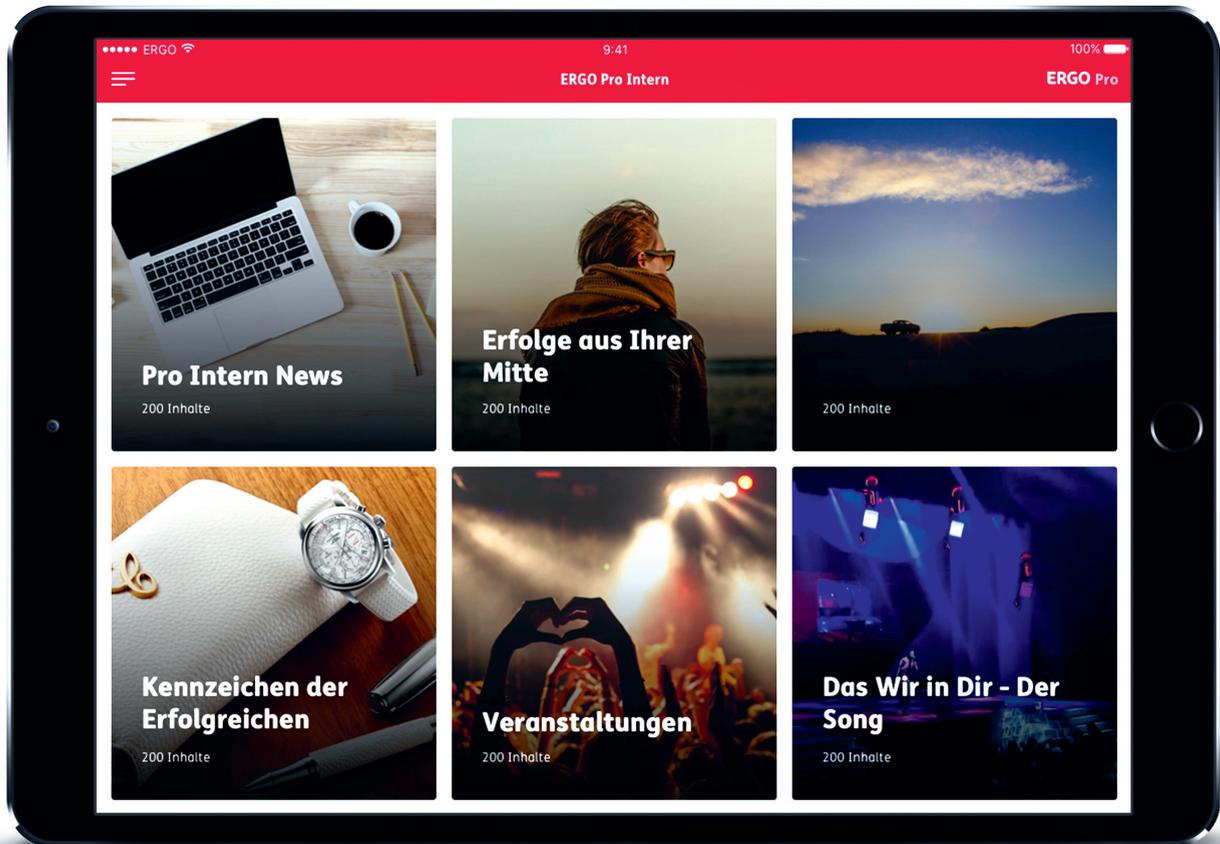
Die Auszeichnung bestätigt eindrucksvoll die moderne Strategie: ERGO

Pro präsentiert sich einmal mehr als junges, digital affines Unternehmen, das seinen Geschäftspartnern das bestmögliche Instrumentarium an die Hand gibt, um erfolgreich zu sein.

Der folgende Überblick zeigt, was die ERGO Pro-thek den Geschäftspartnern alles bietet.

Startseite: modernes Design, kurze Ladezeit, intuitive Navigation

Übersichtlich und nutzerfreundlich präsentiert sich die Startseite der ERGO Pro-thek. Wichtigste Infos laufen im **Newsticker** direkt oben durchs Bild. In moderner Optik mit großen Fotos und kurzen Überschriften kündigen weitere **News** neue Inhalte an, zum Beispiel das



german
brand
award
17
gold

Video über „Stimmungen, Erfahrungen, Weichenstellungen“ bei ERGO Pro, neue Spitzenbewertungen für ERGO Produkte oder aktuelle Wettbewerbe.

Ein Klick auf das Symbol mit den drei Balken oben links öffnet sofort die Menüleiste mit der Übersicht aller Rubriken.

Interaktive Highlights: Liken und Routen planen

Die Funktionalität der App wird ständig optimiert, um die Kommunikation zwischen den Geschäftspartnern zu verbessern und ihnen Top-Services zu bieten: So können die Nutzer Beiträge „ liken“ und für andere sichtbar bewerten. Und wer sich über Veranstaltungen informiert, sieht sofort die Route von seinem aktuellen Standort bis zum Ziel.

Leistungsranking: Erfolge werden belohnt

Wer kann wo noch Plätze gutmachen und sich für seinen Einsatz belohnen? Unter dem Punkt **Leistungsranking** sehen die Geschäftspartner, wo sie stehen und was sie tun müssen, um zu den Besten zu gehören. Schließlich winken am Ende des Geschäftsjahres exklusive Incentives wie die Teilnahme an der Manager Circle Reise oder Plätze im YEP! Board. Zudem wird hier über weitere Wettbewerbsgewinner informiert.

YEP! Alles über Young ERGO Professionals

Die jungen Unternehmer der ERGO Pro werden bei der Gründung ihres Start-ups besonders gefördert. **Das ist YEP!** infor-

miert – auch mit einem Video – über die einzelnen Punkte des Programms. Bei ERGO Pro können erfolgreiche Jungunternehmer zudem im **YEP! Board** die Zukunft mitgestalten und an den **YEP! Innovation Days** teilnehmen.

Bedarfsgerecht und zukunftsweisend: das EKAS-Tool

Unter dem Punkt **Einkommens-Absicherung** gibt es viele wichtige Informationen zu den Themen Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU), Krankentagegeld und Unfall.

Ein Highlight ist das **Einkommens-Absicherungs-Tool (EKAS-Tool)**. Der nützliche Begleiter für Kundengespräche macht die Beratung noch einfacher, transparenter



und erfolgreicher. Damit können die Kunden auf Smartphone, Tablet, Laptop oder am PC schnell über Versorgungslücken aufgeklärt und auf die Gefahren von Krankheit und Unfällen aufmerksam gemacht werden.

Der Bereich Berufsunfähigkeitsversicherung für Selbstständige (SBU) bietet einen Verkaufsleitfaden, wichtige Infos zu Höchstgrenzen und Annahme-Richtlinien, Druckstücke, FAQs sowie Videos.

Die Rubrik **Krankentagegeld** informiert über die Kombianfrage „DKV Krankentagegeld und ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung“ und enthält außerdem das Faktenblatt „Krankentagegeld“ sowie die „Gesundheitserklärung“.

Und schließlich bietet der Bereich **Unfall** die Broschüre zur individuellen Unfallvorsorge und das Infoblatt zum barrierefreien Leben.

EASY: Das ERGO Außendienstsystem macht alles einfach

Der Name ist Programm: Das ERGO Außendienstsystem **EASY** macht vieles im

Vertrieb leichter. Die webbasierte Software ermöglicht das papierlose Büro und arbeitet Hand in Hand mit dem ERGO Kompass. Damit die Geschäftspartner **EASY** optimal nutzen können, zeigen viele Videos jeweils in 120 Sekunden direkt im Programm, worauf es ankommt. Am Ende gibt es immer eine Zusammenfassung der wichtigsten Schritte.

ERGO Pro Business TV: echter Mehrwert für unsere Vertriebspartner

Das umfangreiche Programm des **ERGO Pro Business TV** wird mit Menschen aus dem Vertrieb gemacht. Das garantiert authentische Informationen. In einem virtuellen Studio in Köln entstehen die hochwertigen Inhalte wie Vertriebsnews, Schulungs-, Rekrutierungs-, Image- und Lernfilme mit maximalem Mehrwert für die Geschäftspartner von ERGO Pro.

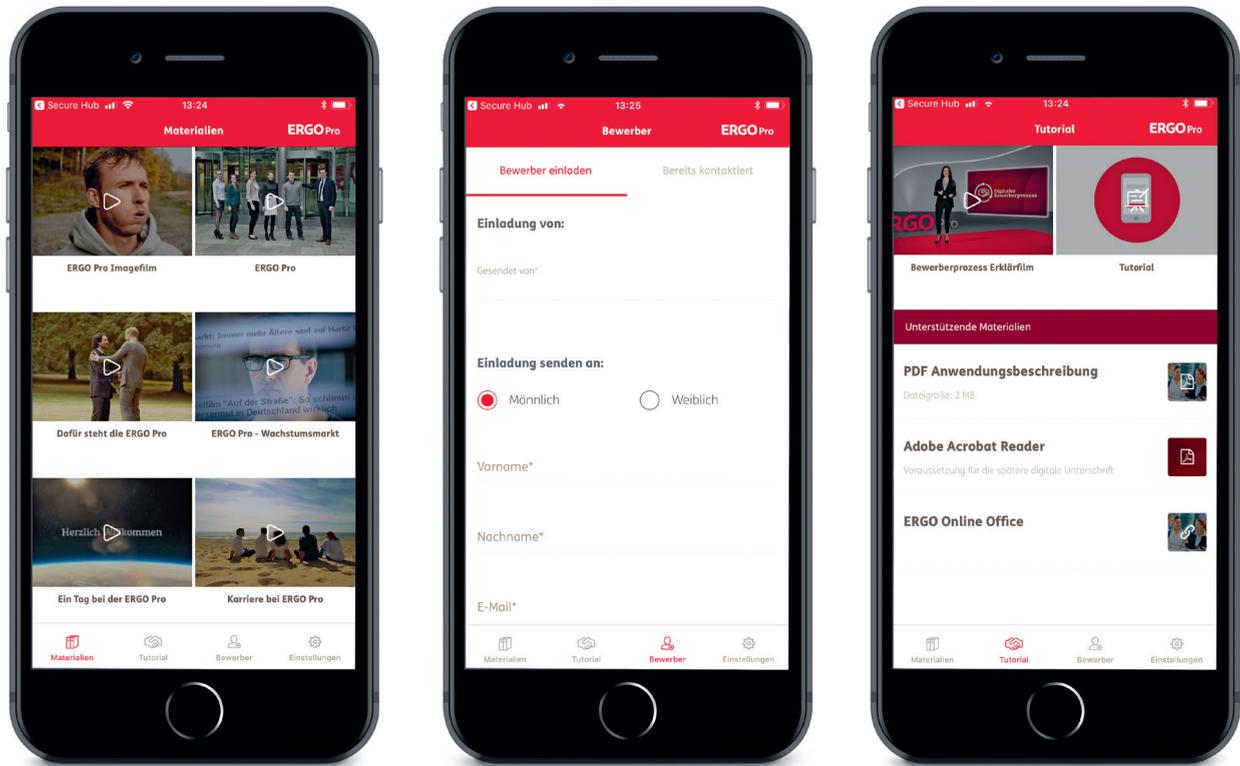
Ein schönes Beispiel ist der Clip, der erklärt, wie neue Geschäftspartner mithilfe des **ERGO Homepage-Baukastens** schnell und einfach den eigenen professionellen Internet-Auftritt gestalten können.

ERGO Pro intern: aktuelle Infos, Tipps und Motivation

Hier finden ERGO Pro Vertriebspartner einen **News-Bereich**, in dem neue Videos angekündigt, Berichte von Veranstaltungen hinterlegt oder aktuelle Entwicklungen besprochen werden. **Kenzeichen der Erfolgreichen** zeigt, wie ERGO Pro-Geschäftspartner für besondere Leistungen belohnt werden. Und **Veranstaltungen** bietet Infos zu anstehenden und vergangenen Events. Schließlich kann der **ERGO Pro Song** „Das Wir in Dir“ abgespielt werden.

ERGO Filme: komplexe Sachverhalte schnell und einfach erklärt

Unbedingt diesen Bereich ansehen: Hier werden viele Produkte von ERGO – von der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) über die Kfz-Versicherung bis zum Unfallschutz im Cartoon-Stil erklärt. Außerdem: je ein Clip über den ERGO Kundenbeirat und die Vermittlerbewertung.



ERGO Pro Rekrutierungs-App: So einfach gewinnen Sie neue Geschäftspartner

Emotionale Videos und harte Fakten im Netz überzeugen die Generation Y von ERGO Pro.

Mit der Recruiting-App von ERGO Pro gewinnen Sie junge Menschen für ihr Start-up. Sie müssen lediglich die E-Mail-Adresse, die Postleitzahl und ein paar weitere Daten eines potenziellen neuen Geschäftspartners in die App eingeben – und schon bekommt er Ihre E-Mail mit einer kurzen Vorstellung von ERGO Pro. Achtung: Bitte versenden Sie die Mail nur, wenn der Empfänger damit einverstanden ist.

Das absolute Highlight ist ein Link am Ende des Textes: Wird er angeklickt, erlebt der Nutzer in einem Video aus der Ich-Perspektive, wie sein Arbeitstag bei ERGO Pro aussehen könnte. Gezeigt werden alle Vorteile des Unternehmertums – von der freien Zeiteinteilung über das einzigartige Teamwork bis zur professionellen Aus- und Weiterbildung. Personalisierte Szenen sorgen für eine emotionale

Ansprache: So wird der Bewerber zum Beispiel mit einer eingeblendeten SMS namentlich angesprochen und sieht eine auf ihn ausgestellte Urkunde für das Erreichen des nächsten Karriereschritts.

Weitere Fakten über die großen Chancen bei ERGO Pro sowie Hintergründe über den Markt und das Unternehmen findet er dann auf www.ergo-pro-karriere.com.

Die Rekrutierungs-App bietet aber noch viel mehr, um Interessenten von ERGO Pro zu begeistern. Unter **Materialien** finden Sie in Form von Kurzfilmen alles Wissenswerte von der Vorstellung „Unsere ERGO“ bis hin zu einem Clip über den wachsenden Markt für Vorsorge- und Finanzprodukte. Zusätzlich können **Videos** wie der neue „ERGO Pro Imagefilm“ oder der „Positionierungsfilm ERGO Pro“ gezeigt werden.

Und schließlich gibt es in der App auch noch ein Tutorial für den digitalen Bewerberprozess. Denn die Recruiting App macht Schluss mit lästigem Papierkram: Die vom Bewerber aufgenommenen Daten können automatisch für den digitalen Bewerberprozess verwendet werden. Das spart viel Zeit und Aufwand.

Willkommen bei ERGO Pro: Ihr persönliches Video auf www.ergo-pro-karriere.com



Sie wollen wissen, was Sie bei der ERGO Pro erwartet? Schauen Sie sich Ihr persönliches Video an und lassen Sie sich überraschen.

Beste Chancen – auch für Frauen

Drei Geschäftspartnerinnen über ihre erfolgreiche Karriere bei ERGO Pro.

„Freiheit, Zufriedenheit
und leistungsgerechter
Verdienst – **bei ERGO Pro
stimmt einfach alles.**“

Anne Faßbender

Kurzporträt

Die 31-Jährige baute ihre Karriere bei ERGO Pro schon als Abiturientin auf und schloss „nebenbei“ eine Lehre und zwei Studiengänge ab. Heute konzentriert sie sich voll auf ERGO Pro und ihr Team mit mehr als 40 Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern.

Anne Faßbenders nächstes Ziel: die Stufe 5!



Anne Faßbender

„Powerfrau, den Begriff kann ich nicht mehr hören! In meinem Team gibt es genauso viele Männer wie Frauen. Und wenn ich eines sicher weiß aus den elf Jahren bei ERGO Pro, dann, dass Erfolg hier überhaupt nichts mit dem Geschlecht oder dem persönlichen Hintergrund zu tun hat. Bei ERGO Pro kann es jede und jeder schaffen. Wichtig ist, die Regeln des Verkaufs zu lernen, und die lernt man nirgends so gut wie hier. Die Ausbildung, die wir bei ERGO Pro bekommen, ist eine unglaubliche Chance.

Wir haben alle den gleichen Arbeitsvertrag und werden selbstverständlich

nach denselben Maßgaben bezahlt: nach den Einheiten, die wir und unser Team geschrieben haben und nach unserem Stufenschlüssel. Okay, diese Einheitlichkeit ist nicht selbstverständlich und war einer der Hauptgründe, warum ich bei ERGO Pro angefangen habe. Ich leiste meinen Einsatz. Punkt.

Um bei ERGO Pro erfolgreich zu sein, muss man ein Ziel haben, die Motivation muss stimmen, und dann braucht man Ausdauer, Hartnäckigkeit und Durchhaltevermögen. Nur so kommt man weiter. Ich bin dabei, seit ich Abiturientin war, und konnte schon in meiner Buchhänd-

lerlehre mein Gehalt aufstocken und so über zwei Studienabschlüsse meinen Lebensunterhalt selbst verdienen. Das macht mich stolz.

Meine Erfolgstitips für neue Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner: Die besten Kontakte kommen über die Namensliste und Empfehlungen. Und noch ein Tipp: Nachhaltiger Erfolg misst sich an dem, was wir tun, und nicht an dem, was wir sagen.

Meine Botschaft: Hier bei ERGO Pro kann man sich beweisen, man muss nur fleißig sein und durchhalten. Nutzen Sie Ihre Chance!“



Yaohong Friesen

— Kurzporträt —

Seit 2010 ist Yaohong Friesen in der Struktur erfolgreich. Die 46-jährige Mutter von zwei erwachsenen Töchtern führt zwei Büros in Düsseldorf und Wilnsdorf bei Siegen und ein Team aus bis zu 60 Geschäftspartnern. Ihr Spezialgebiet: die Beratung chinesischer Geschäftskunden.

„Ich kam mit 19 Jahren aus der Nähe von Peking nach Deutschland und arbeitete dann lange in der Firma meines Mannes im Im- und Export mit. Seit mehr als sechs Jahren bin ich bei ERGO Pro Unternehmerin – ich wollte einfach unabhängig sein. Rückblickend kann ich sagen, der Schritt in die Selbstständigkeit war eine der besten Entscheidungen meines Lebens.

Ich möchte anderen Frauen Mut machen, diesen Schritt auch zu gehen, deswegen bilde ich intensiv aus. Meiner Erfahrung nach ist die Empfehlungstech-

nik das erfolgreichste Werkzeug der ERGO Pro. So können neue Geschäftspartnerinnen vom ersten Tag an Geld verdienen. Die Vorteile einer Karriere bei ERGO Pro sind: freie Zeiteinteilung, volle Flexibilität, starke Produkte und ein tolles Team mit echtem Teamgeist – jeder hilft jedem. Wir sind wie eine große Familie. Für mich zählt auch die Anerkennung, die ich bei ERGO Pro erhalte. Als Nächstes will ich die Stufe 4 schreiben – und setze dabei voll auf die Ausbildung meines Teams, darunter viele tolle Frauen!“

„Frauen sind spitze in Smalltalk – das gehört zu **Kundenbeziehungen** einfach dazu. Bei ERGO Pro haben wir unsere Karriere selbst in der Hand!“

Yaohong Friesen

Lorena Schäfer

— Kurzporträt —

Lorena Schäfer ist Chefrepräsentant bei ERGO Pro und berät mit über 30 Geschäftspartnern Kunden an drei Stützpunkten im Südwesten. Die 32-Jährige finanzierte sich mit ERGO Pro schon ihr BWL-Studium. Ihre nächste Etappe: die Stufe 5!

„Die Karriere bei ERGO Pro ist absolut fair und zu 100 Prozent transparent. Wir werden nur nach unserem Umsatz bewertet. Wer jedes Jahr ein bisschen besser wird, steigt automatisch auf. Wenn ich meine Karriere heute mit der meiner Kommilitoninnen vergleiche, muss ich sagen, dass ich die Tätigkeit bei ERGO Pro spannender und angenehmer finde als viele andere Laufbahnen. Meine BWL-Kolleginnen mussten sich nach dem Studium beispielsweise durch ein Traineeship quälen oder mehrfach umziehen ... Bei ERGO Pro ist das ganz anders. Wenn meine Ge-

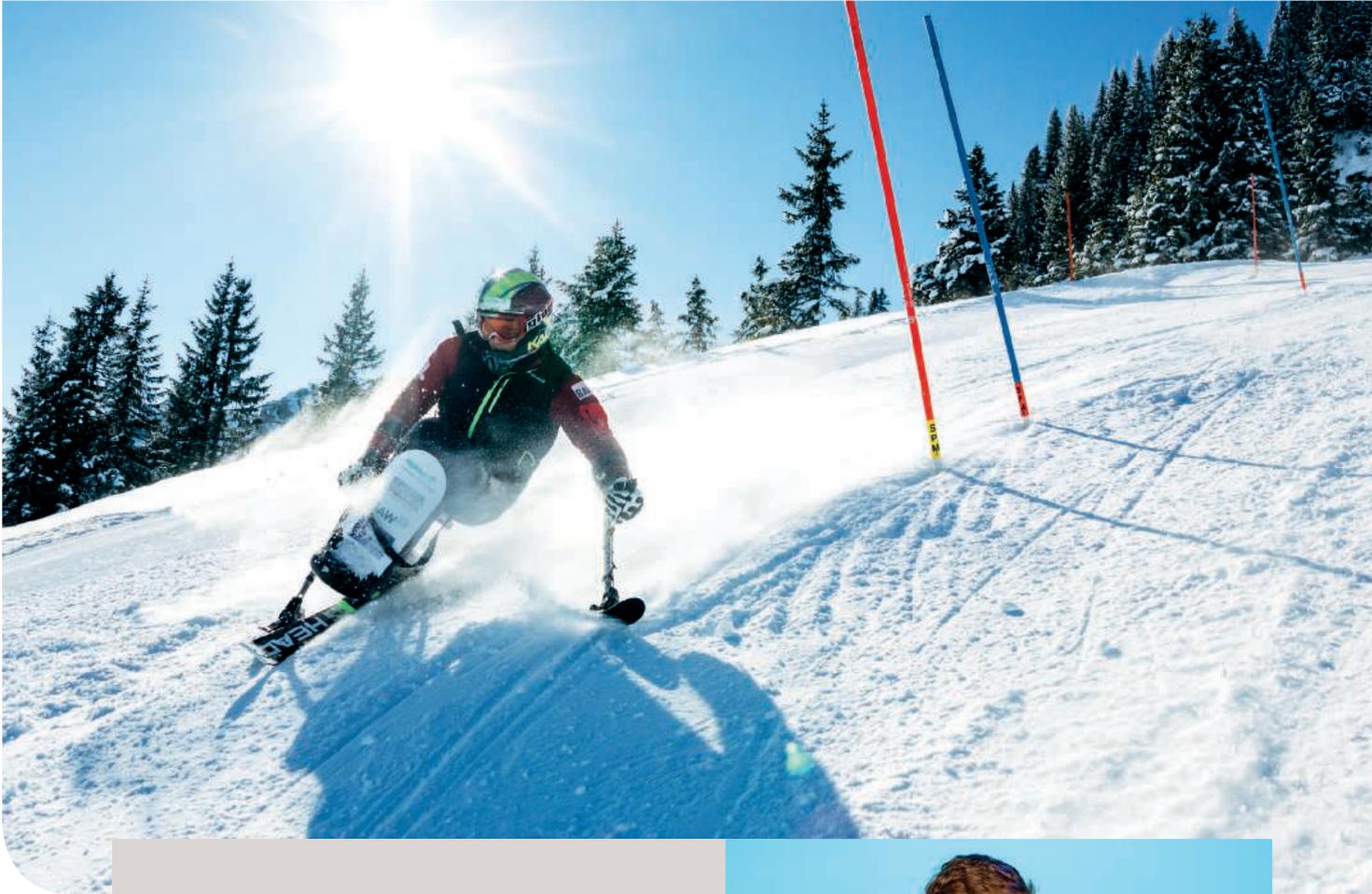
schäftspartner Erfolg haben, gewinne auch ich. Voraussetzung ist natürlich, dass man ein Leistungstyp ist und bereit, Verantwortung zu übernehmen. Mit Zielstrebigkeit, Konsequenz und Disziplin kann bei uns jede Frau ihren Mann stehen. Ich habe in den letzten Jahren mein Team auf über 30 starke Geschäftspartner aufgebaut und bin mir hundertprozentig sicher: Damit hole ich mir die Stufe 5!“



„**Jede Frau** kann es bei ERGO Pro schaffen. Die Karriere ist absolut fair.“

Lorena Schäfer

Meine Entscheidung, mein Erfolg – ERGO Pro



Felix Brunner

Auf dem Weg zurück in ein selbstbestimmtes Leben

Wenn jemand weiß, wie wichtig ein guter Unfallschutz ist, dann sicher Felix Brunner. Der sportliche junge Mann sitzt nach einem Unfall im Rollstuhl – doch dank seiner Unfallversicherung von ERGO konnte er ein sportliches neues Leben aufbauen. „ERGO hat mir auf meinem Weg zurück in ein selbstbestimmtes Leben geholfen“, sagt er heute. Mit der Unterstützung von ERGO verwirklichte er sich einen Traum: Als erster Rollstuhlfahrer überquerte er die Alpen auf Mountainbikestrecken. Doch damit nicht genug: Inzwischen ist er Mitglied der Nationalmannschaft des Deutschen Para Skiteams, fährt im Europacup und internationale Punkterennen. „Mein Ziel ist es, an den Paralympics teilzunehmen“, erzählt Felix Brunner. Dass er dabei volles Risiko gehen muss, ist selbstverständlich. ERGO ist auch in seinem neuen Leben dabei: „Leider hatte ich bei einem Rennen einen Sturz und musste operiert werden. Folglich habe ich wieder von meiner ERGO Unfallversicherung profitiert.“

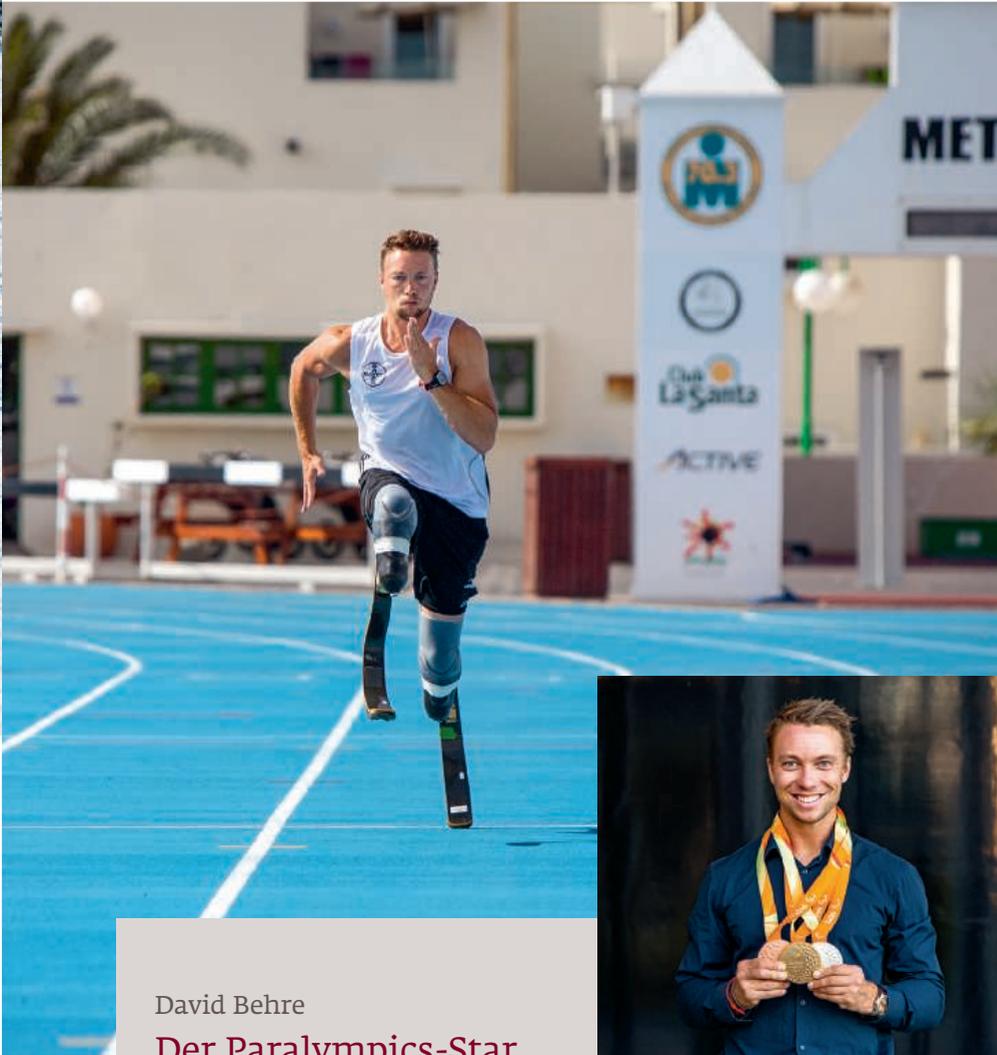


„Ich habe bereits
zwei Mal von meiner
ERGO Unfallschutz-
versicherung
profitiert.“

Felix Brunner

Mitten im Leben – dank ERGO

Zwei Beispiele zeigen: So wichtig ist eine rechtzeitige Absicherung gegen Risiken.



David Behre

Der Paralympics-Star ist ERGO Unfallschutz-Botschafter

Seine Lebensgeschichte ist bereits Legende: Ein Unfall raubte David Behre beide Unterschenkel, doch noch im Krankbett sah er eine Reportage im Fernsehen. Da entschloss sich der heute 31-Jährige, nicht aufzugeben und ebenfalls Athlet zu werden. Eine großartige Entscheidung. Bisheriger Höhepunkt seiner Karriere: Gold, Silber und Bronze bei den Paralympics 2016 in Rio de Janeiro. Seit vielen Jahren ist David Behre auch Unfallschutz-Botschafter von ERGO. Denn seine Rückkehr ins Leben und seine Karriere als Sportler wurden maßgeblich von seiner ERGO Unfallversicherung unterstützt. Die hatte seine Mutter lange vor dem Unfall für ihn abgeschlossen, als er noch Motocross-Rennen fuhr. „Ich kann meiner Mutter nur danken“, sagt Behre heute.

Von Versicherungen will man eigentlich nichts wissen. Zu viel Papierkram, zu viel Geld, das für die angenehmen Dinge des Lebens fehlt. So dachten auch David Behre und Felix Brunner. So lange, bis dann eben doch etwas ganz Einschneidendes passierte. Bei David Behre war es ein Horrorunfall: Er fuhr mit dem Rad nachts von einer Party zurück, als er an einem offenen Bahnübergang plötzlich mit einem Zug kollidierte. Bei Felix Brunner war es ein Unfall auf dem Rückweg von einer Klettertour in den Alpen, der ihn in den Rollstuhl zwang. In beiden Fällen hatten die Mütter einen ERGO Unfallschutz für die Söhne abgeschlossen. Eine glückliche Entscheidung, denn beiden jungen Männern half die Unfallversicherung dabei, wieder ins Leben zurückzufinden.

Individuelle Absicherung für alle Bedürfnisse

So übernahm ERGO bei Felix Brunner, der heute als Motivationsredner begehrt ist, etwa die Fahrten seiner Eltern ins Krankenhaus und sorgte für eine Top-Betreuung. David Behre unterstützte ERGO unter anderem dabei, nach Leverkusen umzuziehen, um dort seine Sprinter-Karriere zu starten. „Die haben mir den finanziellen Rückhalt geschaffen, ins sportliche Leben einzusteigen“, weiß Behre, und ist deshalb heute gerne Unfallschutz-Botschafter von ERGO. „Ich kann aus tiefster Überzeugung einen Appell an die Menschen richten“, so der Paralympics-Sieger, „eine Unfallversicherung ist wirklich wichtig und jeden Cent wert, den man dafür ausgibt.“ Da dies aber nicht jeder wirklich weiß, ist es die Aufgabe von Vertriebspartnern, den Kunden den Schutz zu geben, den sie wirklich brauchen. Und zwar maßgeschneidert für ihre Bedürfnisse. Im Fall des Falles werden sie dafür dankbar sein, so wie Felix Brunner und David Behre.

Adriano Carello

Immer Bestleistungen abrufen.

„Andere in ihrer
Entwicklung
zu begleiten, sie
zu formen und
zu formen und
wachsen zu sehen,
das ist mein Motor.“

Diesen Antrieb, immer der Beste zu sein, hat Adriano Carello von klein auf. Sein Vater arbeitete im Stahlwerk, große Sprünge waren bei einer achtköpfigen Großfamilie eher nicht drin. Adriano Carello wollte aber genau das: hoch hinaus, Grenzen sprengen. Schon früh träumte er von finanzieller Unabhängigkeit. „In meinem Kopf war diese Gleichung“, erzählt er. „Wer die besten Noten hat, verdient später am meisten.“ Mit diesem Ziel vor Augen legte er ein Einser-Abi hin, als Jahrgangsbester, und schrieb sich für Architektur ein. Im Studium begriff er jedoch, dass seine Rechnung als Angestellter nicht aufgehen würde, und schwenkte noch vor dem Vordiplom um zu ERGO Pro.

Der Strukturvertrieb gab Adriano Carello, was er brauchte: Unabhängigkeit. Er selbst bestimmte, wie viel er verdiente, es galt das Leistungsprinzip. Und Bestleistung abzurufen war er gewohnt. Entscheidend war aber, dass er Gelegenheit bekam, sich stetig weiterzuentwickeln, auf beruflicher wie persönlicher Ebene. „Das Schlimmste, was ich mir vorstellen kann, ist, in zehn Jahren noch genauso weit zu sein wie heute“, sagt er. Das wird aber wohl kaum passieren, denn Adriano Carello hat sich in den nächsten Jahren noch einiges vorgenommen: bester Sechser des Jahres zu werden, als Geschäftsstelle den TOP-Team-Diamant zu gewinnen und Senatorrepräsentanz zu werden.

Dabei führte seine Karriere nicht immer nur steil nach oben. Neben den Höhen hat Adriano Carello auch Tiefen kennengelernt. Doch diese Erfahrungen erdeten ihn und boten ihm Erkenntnisse, die er nun weitergeben kann. Denn das treibt ihn heute am meisten an: der Wunsch, Menschen noch besser zu verstehen, ihre individuellen Talente und Stärken herauszuarbeiten und Personen gezielt zu fördern. Sein Team umfasst inzwischen etwa 90 Geschäftspartner, rund 70 aus dem Strukturvertrieb, 20 aus dem Agenturvertrieb. „Andere in ihrer Entwicklung zu begleiten, sie zu formen und wachsen zu sehen, das ist mein Motor“, sagt er. Denn er weiß: Wenn das Team Erfolg hat, hat auch er Erfolg. In seinem Büro hängt ein Spruch des Philosophen Augustinus, der ihn schon lange begleitet: „Was du in anderen entzünden willst, muss in dir selbst brennen.“ Und dass er brennt, spürt jeder, der mit ihm zu tun hat.

— Kurzporträt —

Karriere vor der Karriere: Adriano Carello studierte Architektur, als er ERGO Pro über seinen ehemaligen Fußballtrainer kennenlernte. Im Mai 2004 besuchte er ein Grundseminar.

Karriere bei ERGO Pro: Direkt nach dem Grundseminar stieg Adriano Carello bei ERGO Pro ein. Danach gab es kein Halten mehr: Stufe 2

schrieb er 2005, die Stufen 3 und 4 folgten 2006 und 2007. 2012 erklimmte er auch die Stufe 5, der Sprung zum Direktionsrepräsentanten Stufe 6 gelang ihm Ende 2016. Seit Januar 2018 leitet er in Saarbrücken eine eigene Geschäftsstelle.

Ziele: Bis 2025 möchte der 36-Jährige Senator werden.



Kompetenz für Ihre Zukunft

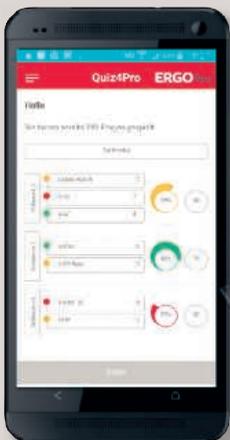
Die modulare Zertifizierung macht neue Vertriebspartner fit für die erste Karrierestufe.

Modern, mobil und digital

Spielerisch zum Prüfungserfolg

Die Lernmodule der Z-Ausbildung sind in digitale e-Learning-Einheiten gegliedert. Im sogenannten ERGO e-Campus stehen online verschiedene Module bereit, die die Geschäftspartner unabhängig von Zeit und Ort lernen, wiederholen und üben können. Alle Module können natürlich auf Smartphone und Tablet genutzt werden.

In der zweiten Stufe der Z-Ausbildung stellt ERGO Pro den Geschäftspartnern zusätzlich die **Lern-App „Quiz4Pro“** zur Verfügung. Diese clevere Smartphone-Anwendung bietet unter anderem die Möglichkeit, den gesamten Lernstoff wie in einer Prüfungssituation zu testen. Spielerisch leicht, immer und immer wieder, bis der Stoff sitzt. Die App weist in drei Ampelfarben darauf hin, wo noch Lernbedarf besteht – genau das Richtige, um Teilnehmer zu motivieren.



- Counter mit den absolut gespielten Fragen
- Testsimulation der Zertifizierungsprüfung
- drei Teilbereiche aus der Z-Prüfung
- sieben Lernmodule aus der Z-Prüfung
- pro Modul eine Lernerfolgsgrafik
- pro Teilbereich eine Lernerfolgsgrafik inkl. einer Lernstandanzeige
- Anzahl der gespielten Fragen pro Teilbereich

Die zweistufige modulare Zertifizierungsausbildung der ERGO Pro, die sogenannte Z-Ausbildung, ist ein modernes und flexibles Ausbildungskonzept. Junge Geschäftspartner werden damit optimal und effizient auf die Aufgaben im Strukturvertrieb vorbereitet. Durch die Kombination von Online-Lernmodulen und Präsenz-Meetings erleben neue Strukturvertriebspartner eine optimale Verzahnung von Theorie und Praxis. Die persönliche Einarbeitung in die Fach- und Praxisthemen durch erfahrene Führungskräfte ist hierbei einer der Erfolgsgaranten bei der Wissensvermittlung.

Perfekter Start mit der Basisausbildung

Die Z-Ausbildung startet für den Geschäftspartner – nach seinem Einstieg in den ERGO Pro Strukturvertrieb – mit der Basisausbildung. Die Inhalte orientieren sich eng am ERGO Kompass. Besonders im Fokus stehen die Themen Einkommensabsicherung „Unfall, Arbeitskraft, Einkommen“ sowie die Altersversorgung im Thema „Zukunft“. Zusätzlich werden relevante rechtliche Grundlagen und ein sicherer Umgang mit der Vertriebssoftware EASY vermittelt. Wer sich dieses kom-

Im Büro oder unterwegs: Die mobile Anwendung „Quiz4Pro“ unterstützt den Vertriebspartner beim Lernen. Einfach im App bzw. Google Play Store die App „Secure Hub by Citrix“ downloaden. Nach der Installation „Secure Hub“ starten und im Enterprise App Store die „Quiz4Pro“ App öffnen.

pakte Wissen angeeignet hat, legt die schriftliche Z-Prüfung Basis ab und kann seine persönliche Karriere im ERGO Pro Strukturvertrieb starten.

Wissen erweitern und vertiefen

Der zweite Teil der Z-Ausbildung bringt Geschäftspartner dann auf IHK-Niveau. Die Lernangebote beziehen bereits erste eigene Erfahrungen ein. Mit jedem Schritt erweitert sich der Wissenshorizont. Weitere Themengebiete wie die betriebliche Altersversorgung oder Gesundheit und Pflege kommen mit intensiven Einheiten hinzu. Mit der schriftlichen Prüfung ist die Zertifizierungsausbildung bei der ERGO Pro abgeschlossen.

Wer darüber hinaus interessante Zusatzchancen für die persönliche Karriere nutzen will, kann sich zum/zur Finanzanlagen- oder Versicherungsfachmann bzw. -frau nach § 34d GewO und § 34f GewO ausbilden lassen.

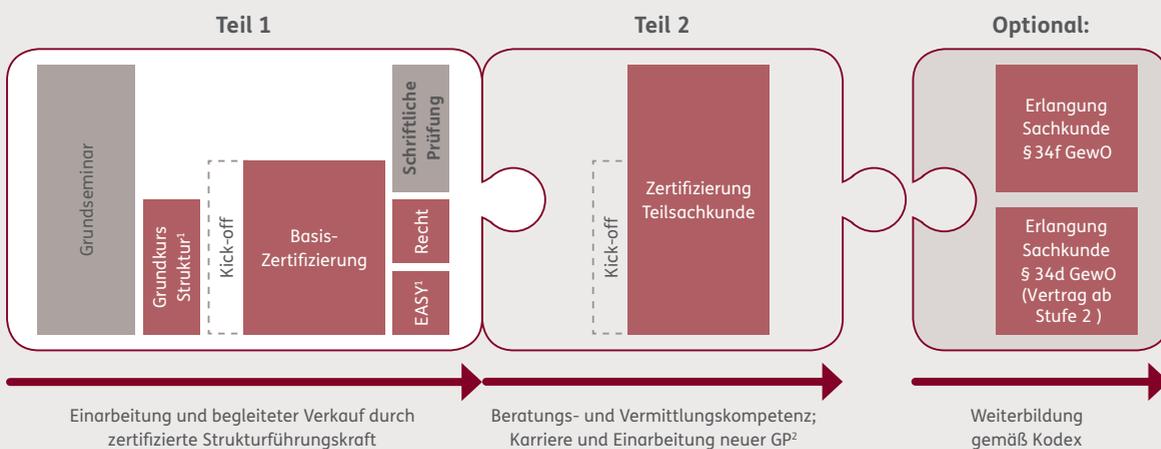
Die Lernenden werden bei jedem Ausbildungsschritt intensiv von einer erfahrenen Führungskraft begleitet. Gemeinsame Kundentermine und regelmäßige Präsenzveranstaltungen stellen zudem sicher, dass auch vertriebliche Aspekte nicht zu kurz kommen.

Der GDV-Kodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft ist der Rahmen für eine faire, bedarfsgerechte Vermittlung von Versicherungsprodukten. Für ERGO Pro ist diese Selbstverpflichtung Programm. Die neuen Vertriebspartner werden konsequent für die hohen Anforderungen an eine faire und kundenzentrierte Beratung sensibilisiert. Denn: Je größer das Vertrauen des Kunden in seinen Berater und seine Empfehlungen, desto stabiler ist die Basis für eine nachhaltige Kundenbindung.



Ihre Zertifizierungs-Ausbildung im Überblick

Das Ausbildungskonzept der ERGO Pro Struktur



¹ Fakultatives Angebot durch BV. ² Aufnahme- und Bonitätskriterien (Recherche, BBS) gelten unverändert.



Jetzt mehr zur Ausbildung bei ERGO Pro erfahren. Einfach den QR-Code scannen und den Zertifizierungsfilm ansehen.

„Zu einer vertrauensvollen **Arbeit im Team** gehört es auch, Probleme offen **anzusprechen**. Nur so lassen sie sich lösen.“

Alexander Kleinwächter, Stufe 6



Bei ERGO Pro gibt es keine Chefs, sondern Geschäftspartner

So fördern Führungskräfte von ERGO Pro ihren Nachwuchs im Strukturvertrieb.

Wer bei ERGO Pro einsteigt, erhält nicht nur materielle Hilfe in Form von Unterlagen und Büroräumen, sondern auch Unterstützung in jeder Hinsicht. Denn das besondere Geschäftsmodell des Strukturvertriebes basiert darauf, dass jeder Geschäftspartner vom anderen profitiert. „Wir haben hier eine Sonderkonstellation“, sagt Alexander Kleinwächter aus Augsburg, Direktionsrepräsentant der Stufe 6. „Normalerweise führt in der Wirtschaft ein Chef einen Angestellten. Wir hingegen führen einen Partner, der zum selbstständigen Unternehmer entwickelt werden soll. Das ist der Unterschied: Es gibt keine Chefs oder Angestellten, sondern ausschließlich Geschäftspartner. Unser Verhältnis basiert auf Freiwilligkeit. Beide Seiten haben dasselbe Ziel.“

Karriere machen Partner gemeinsam

Dank der Leitungsvergütung werden die Führungskräfte an den Umsätzen ihrer Partner beteiligt. Durch diese enge Bindung liegt es in ihrem eigenen Interesse, den Nachwuchs nach Kräften zu fördern. „Diese Leitungsvergütung muss ich mir verdienen“, sagt Kleinwächter. „Ich erhalte sie dafür, dass ich meinen Partner anleite. Insofern verstehe ich mich als seinen Dienstleister und bringe ihm bei, was ich weiß.“ Niemand halte sein Wissen zurück, jeder sei für den anderen da.

„Wenn ich mich mit meinem Partner unterhalte, frage ich mich immer, was ich dazu beitragen kann, dass es ihm morgen noch besser geht“, sagt auch Michael Eckl aus München, Direktionsrepräsentant der Stufe 6. „Sein Erfolg ist

gleichzeitig mein Erfolg.“ Da jeder selbstständig sei, gebe es bei ERGO Pro keinen Kampf um Stellen wie in anderen Firmen. „Hier ist niemand, der einen verdrängen könnte“, sagt Eckl. „Jeder kann eine bestimmte Position erreichen und wird nur aufgrund seines Umsatzes befördert.“ Karriere machen die Partner gemeinsam, im Team.

Führungskräfte sind Vorbilder und Mentoren

Eine gute Führungskraft muss daher vertrauenswürdig und verlässlich sein, sich einfühlen können und zielorientiert helfen wollen. „Da sich neue Partner an ihr orientieren, muss sie auch in jeder Hinsicht vorbildlich sein“, sagt Eckl. Das fange bei kleinen Dingen an: Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Umgangsformen, betref-fe aber auch den Einsatz. „So wie ich es vorlebe, macht mein Team es mir nach, im Guten wie im Schlechten. Ohne Fleiß und Ausdauer kommt man nicht weit.“

Vor allem zu Beginn braucht es eine engmaschige Führung, damit neue Anwärter in das besondere Geschäftsmodell hineinwachsen. In Schulungen bekommen sie die wichtigsten Grundkenntnisse vermittelt, die sie dann mit ihrer Führungskraft in der Praxis anwenden. „Anfangs unterstützen wir einen neuen Partner in allem, etwa bei der Kundengewinnung oder dem Zeitmanagement. Wir begleiten ihn zu Kundenterminen und zeigen ihm, wie das Geschäft funktioniert“, sagt Kim Konopka aus Bochum, Direktionsrepräsentant Stufe 5.

Neben dieser persönlichen Ausbildung finden regelmäßig Gruppenmeetings statt, meist in den Geschäftsstellen, in

denen Referenten aus der Struktur oder anderen Unternehmensbereichen von ERGO neuen Geschäftspartnern die praxisnahe Theorie für ihre Strukturarbeit vermitteln. Etwa, wie sie neue Partner für den Aufbau eigener Strukturen gewinnen oder Details zu Produkten wie Renten- oder Unfallversicherungen. Alle Referenten erhalten eine Trainerausbildung von ERGO Pro und nutzen für ihre Vorträge genau für diesen Zweck erstellte Unterrichtsmaterialien. „Meetings sind unerlässlich, weil sie das nötige Wissen vermitteln“, sagt Konopka. „Und sie motivieren die Teilnehmer.“

Individuelle Ansprache als Schlüssel zum Erfolg

Entscheidend für eine gute Zusammenarbeit, so Konopka, sei aber das Zwischenmenschliche – neben der Chemie muss daher die Ansprache stimmen. „Ein normaler Angestellter bekommt oft nur gesagt, was er tun soll“, weiß der Direktionsrepräsentant. „Bei uns wird alles genau erklärt. Konkrete Aufgaben entwickeln wir aus dem Gespräch heraus.“

Damit ein Teammitglied sein Bestes geben kann, braucht es gezielte, individuelle Förderung. Da jeder Mensch unterschiedliche Stärken und Talente hat, gilt es, diese herauszufinden und auszubauen. Wie das geht, lernt eine Führungskraft von ERGO Pro schon zu Beginn ihrer Karriere – und auch, wie sie die Motivation ergründet. „Als Erstes arbeite ich mit einem neuen Geschäftspartner seine persönlichen Ziele heraus“, sagt Kleinwächter. „Was verspricht er sich? Wo will er hin? So können wir eine Strategie entwickeln, wie er sie erreicht.“



„Eine gute Führungskraft muss **in jeder Hinsicht vorbildlich** sein. So wie sie es **vorlebt**, macht ihr Team es ihr nach.“

Michael Eckl, Stufe 6

Regelmäßig finden Zielvereinbarungsgespräche statt. „Am Anfang jeden Monats besprechen wir, was der Partner sich vorgenommen hat, und erarbeiten einen Plan“, sagt Konopka. „Nach zwei Wochen gibt es einen Zwischenstand: Was hat geklappt, was nicht, was können wir verbessern? Am Monatsende werten wir die Ergebnisse dann aus und planen neu.“

Theorie und Praxis sind bei diesem Vorgehen aufs Engste miteinander verzahnt. Schritt für Schritt lernt der neue Partner aus erster Hand, was für den Erfolg im Strukturbetrieb wichtig ist, und wird begleitet, bis er sicher genug ist, um auf eigenen Beinen zu stehen.

In der Zusammenarbeit authentisch bleiben

Dass in diesem Lernprozess nicht immer alles auf Anhieb klappt, bleibt nicht aus. „Zu einer vertrauensvollen Arbeit im Team gehört es, Probleme offen anzusprechen. Nur so lassen sie sich lösen“, sagt Alexander Kleinwächter. Wichtig dabei sei aber, Kritik nur auf der Sachebene zu äußern. Der Wille zur Weiterentwicklung und Ver-

änderung, auf fachlicher wie persönlicher Ebene, darin sieht Kleinwächter den Schlüssel zum Erfolg. „Es geht darum, authentisch zu sein und keine Rolle zu spielen. Immer wieder werden Hindernisse oder Blockaden auftreten. Da gilt es ehrlich und genau hinzuschauen: Warum ist das passiert? Wie kann ich das verbessern?“

Partner haben einen Profi an ihrer Seite

Eine Führungskraft begleite diesen Prozess, ein Leben lang. „Manche meiner Teammitglieder sind seit 20 Jahren dabei, die coache ich immer noch“, erzählt Kleinwächter. Er vergleicht das gern mit dem Rafting. „Wenn Sie starten, reicht es nicht, einmal das Ruder einzustellen, damit das Boot gut durchkommt. Sie müssen das Ruder ständig neu ausrichten und dabei flexibel und weich bleiben, um auch schwierige Passagen zu meistern“, sagt er. Dieses Korrigieren des Ruders übernimmt die Führungskraft. Damit weiß der Geschäftspartner, dass er nie allein gelassen wird und immer eine erfahrene Führungskraft an der Seite hat.

„Neue Geschäftspartner werden in allen Bereichen unterstützt.“

Kim Konopka, Stufe 5

Was Ihre Führungskraft für Sie tut

Theorie und Praxis vereint: So sieht die Einarbeitung bei ERGO Pro aus.

1 Stärken fördern: Gemeinsam mit Ihrer Führungskraft finden Sie heraus, was wirklich Ihre Stärken sind, und lernen, diese einzusetzen.

2 Motivation ergründen: Was sind Ihre Ziele? Was bewegt Sie? Wenn Sie sich dessen bewusst werden, kommen Sie schneller an Ihr Ziel.

3 Zielvereinbarung: Gemeinsam mit Ihrer Führungskraft setzen Sie sich (Etappen-)Ziele und stellen einen realistischen Plan auf, diese zu erreichen.

4 Schulungen: In Einzelgesprächen und Seminaren erhalten Sie das Wissen für eine erfolgreiche Karriere im Strukturvertrieb von ERGO Pro.

5 Terminbegleitung: Ihre Führungskraft wird Sie vom ersten Tag an bei Kunden- und Geschäftspartnerggesprächen führen, anleiten und ihr gesamtes Wissen mit Ihnen teilen.

6 Vertrauensperson: Ihre Führungskraft ist vertrauenswürdig und authentisch. Sie sagt Ihnen, wo Sie sich verbessern können, hört bei Problemen zu und hilft Ihnen jederzeit, Lösungen zu finden.

Geschäftspartner
UNABHÄNGIGKEIT
MENSCHENFÜHRUNG
VERDIENST
Selbstständigkeit
Unternehmen
aufbauen
K A R R I E R E
Eigenständigkeit



Netzwerk-Marketing: Eine zukunftsorientierte Vertriebsform

Was Wissenschaftler und Wirtschaftsexperten über den Strukturvertrieb sagen.

Ist das denn seriös? Kann das wirklich funktionieren? Fragen, die Führungskräfte immer wieder hören, wenn sie potenziellen Geschäftspartnern von der Vertriebsform „Strukturvertrieb“ erzählen. Diese Fragen sind verständlich und nachvollziehbar. Denn anders als zum Beispiel in den USA oder auch im Nachbarland Österreich ist der Strukturvertrieb als Vertriebsform in Deutschland nicht so geläufig. Dabei gibt es weltweit Millionen von Menschen, die erfolgreich in strukturierten Vertrieben tätig sind. Meist ist diese Vertriebsform aber unter ihrem englischen Namen „Multi-Level-Marketing“ oder eingedeutscht „Netzwerk-Marketing“ bekannt.

Starkes Wachstum in Deutschland

Die genaue Definition liefert zum Beispiel die Online-Enzyklopädie Wikipedia: „Netzwerk-Marketing (auch Network-Marketing, Multi-Level-Marketing (MLM), Empfehlungsmarketing oder Strukturvertrieb) ist eine Spezialform des Direktvertriebs. Im Unterschied zum klassischen Direktvertrieb werden Kunden angehalten, als selbstständige Vertriebspartner weitere Kunden anzuwerben.“

Auch Wissenschaftler beschäftigen sich intensiv mit dieser besonderen Form des Vertriebs, zum Beispiel an der Universität Mannheim. Dort untersuchen Forscher mittlerweile jährlich, wie sich die Direktvertriebsbranche entwi-

ckelt. Das tut sie offensichtlich richtig gut, denn Jahr für Jahr steigen Umsätze und Mitarbeiterzahlen. Im Jahr 2016 haben Direktvertriebe in Deutschland über 17 Milliarden Euro umgesetzt. Für 2017 erwarten die befragten Unternehmen eine Umsatzsteigerung von acht Prozent!

Kein Wunder also, dass immer mehr Menschen im Multi-Level-Marketing arbeiten möchten. 2016 waren das in Deutschland bereits 865.883. Bis 2021, so sehen es die Forscher, wird die Millionenmarke fallen.

So beeindruckend diese Zahlen auch sind, es gibt noch viel Luft nach oben. In den USA arbeiteten 2010 15,8 Millionen Menschen im Strukturvertrieb und erwirtschafteten einen Umsatz von fast 154 Milliarden US-Dollar.

Der Netzwerk-Gedanke macht den Unterschied

Was aber macht Multi-Level-Marketing so besonders? Nun, anders als zum Beispiel bei Franchise-Systemen (siehe Kasten rechts), ist zum Einstieg keine Investition nötig. In vielen Strukturvertrieben erfolgt außerdem der Start nebenberuflich, jeder kann also in aller Ruhe ausprobieren, ob er den richtigen Job gefunden hat. Was den Strukturvertrieb aber so einzigartig macht, ist der Netzwerkgedanke.

Hier arbeiten selbstständige Geschäftspartner in einem Unternehmernetzwerk an ihrem gemeinsamen Erfolg.

Strukturvertrieb und Franchise: der Unterschied

Wer zum ersten Mal vom „strukturierten Vertrieb“, also dem Strukturvertrieb, wie ihn ERGO Pro praktiziert, hört, vergleicht ihn oft mit den bekannteren Franchise-Systemen. Doch auch wenn beide Vertriebsformen eine entfernte Verwandtschaft teilen, sind sie komplett unterschiedlich. Denn zwar sind auch Franchise-Nehmer selbstständige Unternehmer. Doch müssen sie anders als Geschäftspartner im Strukturvertrieb von ERGO Pro oft sehr hohe Investitionen leisten.

So wird bei vielen Franchise-Systemen zunächst eine Einstiegsgebühr fällig – und dann folgen regelmäßige Lizenzgebühren. Oft muss man auch die Waren beim jeweiligen Franchise-Geber einkaufen und so erneut investieren. Beim Strukturvertrieb von ERGO Pro investiert der Geschäftspartner allein seine Zeit. ERGO Pro stellt nicht nur alle Geschäftsunterlagen kostenlos zur Verfügung, sondern bietet in seinen Geschäftsstellen die nötige Büro-Infrastruktur, um sofort durchzustarten.



865.883 Menschen waren 2016 in Deutschland in einem Direkt- oder Strukturvertrieb tätig. Im Jahr 2021 sollen es sogar **über eine Million** Geschäftspartner sein. In den USA ist die Zahl der Partner im Multi-Level-Marketing noch **viel höher**.

Auf über **17 Milliarden Euro** schätzen Wissenschaftler der Universität Mannheim den Umsatz im Direktvertrieb **im Jahr 2016** in Deutschland.

Dabei sind alle Karrierekriterien transparent und immer nachzuvollziehen: Wer Leistung bringt, wird automatisch befördert und erhöht seinen Verdienst.

Das alles kann aber nur funktionieren, wenn das Netzwerk auf soliden Füßen steht. Wissenschaftler betonen unisono, dass die wichtigste Voraussetzung für einen seriösen Strukturvertrieb ein grundsolides und seriöses Unternehmen als Produktgeber ist – so wie es ERGO für den Strukturvertrieb der ERGO Pro ist.

Ist das gegeben, sehen die Wissenschaftler enorme Möglichkeiten für ein schnelles und nachhaltiges Wachstum. Denn das liegt sozusagen in der DNS des Strukturvertriebs. Eine Struktur kann theoretisch Tausende von Geschäftspartnern umfassen. Gleichzeitig loben die Experten, dass der Strukturvertrieb neben dem eigenen, aktiv erwirtschafteten Arbeitseinkommen einen großen passiven Verdiensteil enthält: Als Führungskraft partizipiert man an den Erfolgen, die persönlich geworbene und ausgebildete Geschäftspartner erbringen – bei ERGO Pro durch die sogenannte Leitungsvergütung. Sie wird für die Leitungsarbeit gezahlt, die eine Führungskraft bei der Führung und Ausbildung ihrer ERGO Pro Geschäftspartner leistet.

Wichtig für einen seriösen Strukturvertrieb sind außerdem transparente Standards, die sicherstellen, dass jeder selbstständige Geschäftspartner gegenüber dem Kunden als Teil einer einheitlichen Organisation auftreten kann. Gleichzeitig lässt dies dem Geschäftspartner genug unternehmerische Frei-

heit, um sein Geschäft nach eigenen Vorstellungen auszubauen.

Besonders intensiv hat sich in Deutschland Professor Michael Zacharias, Senior-Professor an der Fachhochschule Worms, mit dem Strukturvertrieb beschäftigt. Er sagt: „Um im Strukturvertrieb erfolgreich zu sein, brauche ich eine hohe Eigenmotivation. Ich muss eine Unternehmerpersönlichkeit sein, die andere Menschen führen kann. Der Unterschied zu traditionellen Unternehmen: Ich führe hier keine Angestellten. Im Strukturvertrieb führen Sie Ihre Geschäftspartner nicht durch Ihre Position, sondern durch Ihre Person. Ich muss Menschen begeistern und zu ihren Zielen führen können.“

Selbstständig ohne Eigenkapital

Ihn selbst habe das Multi-Level-Marketing in den 90er-Jahren während eines USA-Aufenthaltes gefangen genommen. „Die enormen Wachstumsmöglichkeiten haben mich begeistert“, sagt Professor Zacharias. „Dass Menschen, die etwas erreichen wollten, ein fertiges Konzept an die Hand bekamen und ohne Eigenkapital erfolgreich wurden.“

Wichtig sei dabei, so der Professor, dass man sich als Vertriebspartner einer Strukturvertriebsorganisation kontinuierlich aus- und weiterbilde und so immer besser werde. „Wenn sie sich ständig aus- und weiterbilden, sind Sie im Strukturvertrieb bereits nach einem halben Jahr auf der Überholspur. Die Möglichkeiten sind einzigartig.“

Ausgezeichnet – für Vertriebsenerfolg

Das sind die vier Senatoren von ERGO Pro.



Franz J. Czink

Bilderbuchkarriere in Niederbayern.

Die Senatorenriege ist die einzige Karrierestufe von ERGO Pro, für die man unter anderem aufgrund besonderer Verdienste ernannt wird – und ein geschäftlicher Erfolg, der seinesgleichen sucht. Was Franz J. Czink in den vergangenen Jahren geschafft hat, kann man getrost als Bilderbuchkarriere bezeichnen. Der Sohn eines Landwirts aus Niederbayern und gelernte Feinblechner kam vier Wochen vor seinem 20. Geburtstag zur heutigen ERGO Pro. „Nichts hätte damals darauf schließen lassen, dass ich erfolgreich werden würde“, sagt er heute. Doch er wurde erfolgreich. Und wie. Denn bereits mit 28 Jahren war er Generalrepräsentant, hatte Hunderte von Geschäftspartnern und eine Struktur mit Büros in ganz Deutschland. Ein Erfolg, der ihm nicht zu Kopf gestiegen ist. Bis heute engagiert er sich wie kaum ein Zweiter für die Ausbildung aller Geschäftspartner von ERGO Pro und betreut immer noch eigene Kunden.

ERGO Pro – Meine Entscheidung, mein Erfolg

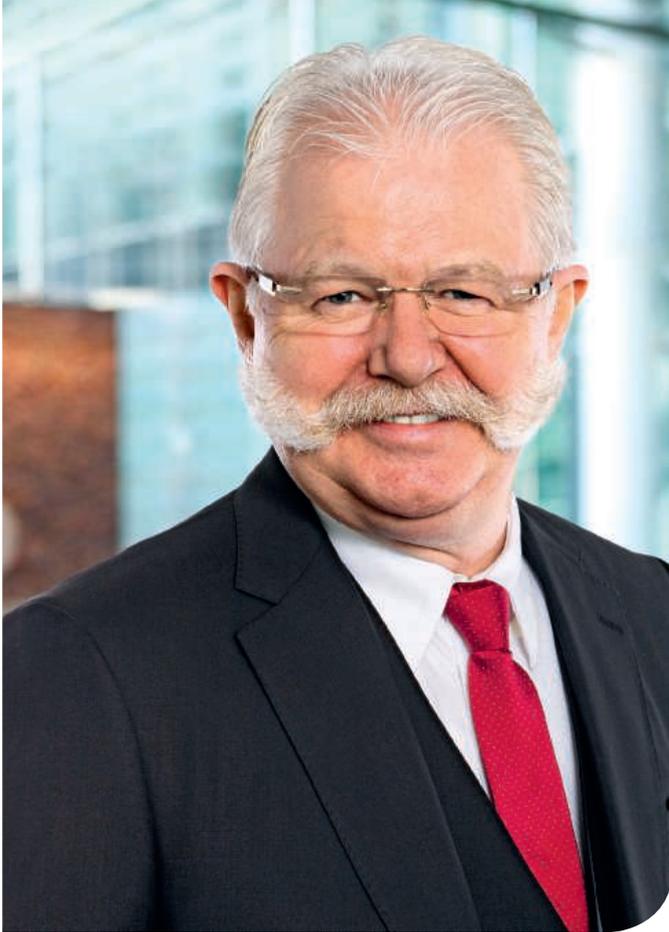


Frank E. Schwartz

„Wir haben einen Auftrag.“

Kaum ein Geschäftspartner von ERGO Pro kann so begeistert und engagiert über das Thema „Absicherung vor den Gefahren des Lebens“ referieren wie Frank E. Schwartz. „Wir haben einen gesellschaftspolitischen Auftrag“, sagt der Saarbrücker gern – und weiß aus eigener Erfahrung, wie wichtig eine Rundum-Absicherung ist. Denn nach einem Unfall in jungen Jahren blieb einer seiner Arme gelähmt. Ein Handicap, das man ihm kaum anmerkt, das ihn aber immer daran erinnert, wie wichtig es ist, für den Fall der Fälle vorzusorgen. Dabei meint der agile Senator aber nicht allein Unfälle, sondern auch das Alter. „Ich treffe heute viele Menschen, denen ich vor 30 oder 40 Jahren eine Lebensversicherung verkauft habe und die nun ihre Auszahlung erhalten haben“, erzählt er. „Wenn ich in ihre Augen sehe, weiß ich, dass ich meinen gesellschaftspolitischen Auftrag erfüllt habe.“ Eine Denkweise, die er nicht nur den Geschäftspartnern seiner Repräsentanz immer wieder vermittelt.

und Verdienste



Franz Xaver Bauriedl

Dieser Mann hat Autorität.

Franz Xaver Bauriedl ist einer jener Menschen, die mit ihrer Art sofort einen ganzen Raum für sich einnehmen können. Der herzliche Bayer mit dem imposanten Bart, der seine Senatorenrepräsentanz aber in Stuttgart betreibt, lebt und atmet jede Sekunde für seinen Job. Wenn er auf der Bühne steht, dann lauscht jeder gebannt und versucht, das Wissen aufzusaugen, dass Franz Xaver Bauriedl nach vielen erfolgreichen Jahren bei ERGO Pro aufgebaut hat. Auch außerhalb des klassischen Geschäftsbetriebs von ERGO Pro engagiert er sich für den Zusammenhalt der selbstständigen Unternehmer, die ERGO Pro bilden. Legendär sind zum Beispiel die von ihm organisierten Harley-Touren, bei denen jeder Geschäftspartner der ERGO Pro mitmachen kann. Gemeinsam mit seinen Senatorenkollegen gehört er zum höchsten Gremium des Strukturvertriebes – die dafür nötige Autorität hat er sich durch jahrzehntelange harte und erfolgreiche Arbeit im Strukturvertrieb erworben.



Peter Hövelmann

Der Elder Statesman von ERGO Pro.

Ob man Peter Hövelmann als Elder Statesman bezeichnen darf? Der ERGO Pro Senator aus Frankfurt würde vermutlich abwinken und sanft lächeln. Denn so kennt man ihn. Peter Hövelmann ist ein Mann der leisen Töne. Doch wenn er etwas sagt, dann hat das Gewicht. Eben ganz so wie ein Elder Statesman. Allerdings kennt Peter Hövelmann auch im hohen Alter keine Ruhe und Rast. Zu sehr liebt er das Geschäft, das er nun schon seit Jahrzehnten extrem erfolgreich betreibt. Regelmäßig räumen die Geschäftsstellen und Führungskräfte aus seiner Senatorenrepräsentanz die wichtigsten Preise von ERGO Pro ab. Dabei ganz vorne: die Geschäftsstelle von Ralf Hövelmann, seinem Sohn, der schon von klein auf das Business seines Vaters miterlebte – und selbst zum erfolgreichen Direktionsrepräsentanten der Stufe 6 wurde. Doch nicht nur für Erfolg steht Peter Hövelmann, sondern auch für Menschlichkeit im Umgang mit Kunden und Kollegen.



— Kurzporträt —

Karriere vor der Karriere: Der in Zittau geborene Heiko Sattler war in seinem ersten beruflichen Leben EDV-Mechaniker. Doch dann besuchte er im August 1990 ein Grundseminar bei ERGO Pro.

Karriere bei ERGO Pro: Im Januar 1991 startete Heiko Sattler bei ERGO Pro und war im März in der Stufe 1. Die Stufe 2 fiel im Dezember 1992, die 3 dann im Dezember 1993. In die Position 4

schaffte er es im November 1995, die Stufe 5 fiel im Juni 1997. Im Januar 1998 wurde er für sein hochwertiges Geschäft belohnt und zum Leiter der Geschäftsstelle Gera ernannt. Sein großes Ziel, Direktionsrepräsentant der Stufe 6, erreichte er im November 2003. **Ziele:** Einen Direktionsrepräsentanten der Stufe 5 und in 2020 einen der Stufe 6 nachzuziehen.

Heiko Sattler

„Fange nie an aufzuhören.“

Fragt man Heiko Sattler nach seinem Erfolgsgeheimnis im ERGO Pro Vertrieb, bekommt man eine einfache Antwort, die für alles steht, was eine Führungskraft von ERGO Pro erfolgreich macht: „Höre nie auf anzufangen, und fange nie an aufzuhören.“

Was er damit meint? „Strukturaufbau geht nur, wenn Sie von Anfang an bereit sind, immer wieder die Aktivitäten zu betreiben, die für unser Geschäftsmodell nötig sind. Die wichtigste davon ist, neue Geschäftspartner zu gewinnen. Wenn Sie nicht bereit sind, Menschen von unserem Geschäft zu überzeugen, werden Sie nicht erfolgreich sein. Und wenn Sie nach einer Weile aufhören, Menschen für unsere Organisation zu gewinnen, werden Sie nicht erfolgreich bleiben.“

Heiko Sattler ist erfolgreich geblieben. So erfolgreich, dass er heute schon fast 15 Jahre Direktionsrepräsentant der Stufe 6 ist – und im Januar 2018 sein 20-jähriges Jubiläum als Geschäftsstellenleiter in Gera feiern konnte. „Ich habe viel erlebt in 28 Jahren ERGO Pro“, sagt Heiko Sattler. „Aber genau deshalb weiß ich, dass unser Geschäftsmodell das richtige ist. Jeder kann es bei uns schaffen, wenn er nur den nötigen Biss und den Willen mitbringt, sich immer weiter zu verbessern.“

Wie sehr er dies selbst lebt, zeigen nicht zuletzt seine vielen Auszeichnungen, die er sowohl für seine Beratungserfolge beim Kunden als auch bei der Gewinnung neuer Geschäftspartner erhalten hat. Die goldene Nadel von ERGO Pro bekam er schon viermal, die Platinnadel dreimal verliehen. Er war übrigens der Erste in der gesamten Organisation, der sich eine Platinnadel verdient hatte.

Heiko Sattler ist eben ein Mann, der selbst vorlebt, was er predigt – und dem es im Traum nicht einfallen würde aufzuhören, nur weil er schon (fast) alles erreicht hat. Denn ist das eine Ziel geschafft, setzt er sich schon das nächste. „Meine nächste große Herausforderung lautet, einen Direktionsrepräsentanten der Stufe 5 und kurze Zeit später einen der Stufe 6 in meiner Struktur nachzuziehen“, erzählt er. Aus eigener Erfahrung weiß Heiko Sattler, dass dies nicht einfach ist. Aber auch, dass es mit dem nötigen Biss und Einsatzwillen eben doch zu schaffen ist.

„Meine Geschäftspartner können darauf zählen, dass ich sie bei ihrer eigenen Karriereplanung nach bestem Wissen und Gewissen unterstütze“, sagt Sattler. Ihnen gibt er sein erworbenes Wissen und seine enorme Motivation mit. „Sie dürfen nie vergessen, dass Sie einem Menschen eine Tür zu einer steilen Karriere öffnen, wenn Sie ihn ansprechen. Nur durchgehen muss er schon selbst.“ So wie auch Heiko Sattler im Jahr 1990 durch die Tür gegangen ist, als ihn ein Arbeitskollege auf ERGO Pro ansprach.

„Bei ERGO Pro kann es **jeder schaffen**. Er braucht nur den **Willen dazu**.“

Erfolge



Exklusiv für die Erfolgreichen

Leistung wird belohnt: die Zeichen der größten Wertschätzung bei ERGO Pro.

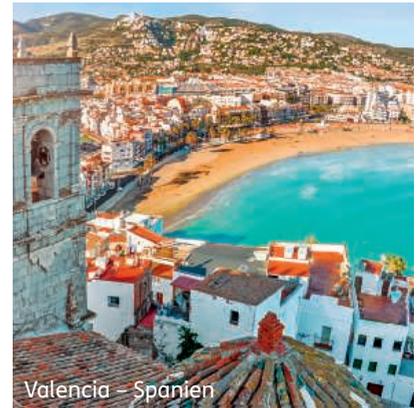


Echter Klassiker: Meisterstück von Montblanc

Der Füllfederhalter Meisterstück von Montblanc ist wie geschaffen, um Entscheidungen zu signieren. Geschäftspartner werden für das Erreichen der Stufe 5 damit geehrt.



Wer für ERGO Pro Tag für Tag sein Bestes gibt und mit exzellenten Ergebnissen überzeugt, darf auch nach außen zeigen, wie gut er ist: ERGO Pro zeichnet Top-Führungskräfte mit Insignien aus, die das hohe Niveau des Erfolges eindrucksvoll unterstreichen. Schmuckstücke, die nirgendwo käuflich zu erwerben sind und nur an einen ausgewählten Kreis vergeben werden.



Valencia – Spanien

Reisen: Mit dem Manager Circle die schönsten Ziele in Europa entdecken

ERGO Pro lädt die besten Geschäftspartner zu einzigartigen Reisen ein. Sie wohnen in tollen Hotels, erleben ein unvergessliches Programm und können sich mit den Top-Führungskräften austauschen. Seien Sie dabei, setzen Sie sich Ziele!



Höchstes Niveau: Uhr Mille Miglia von Chopard

Das Modell, mit dem ERGO Pro die Besten auszeichnet: Das Design des Chopard-Chronographen wurde vom bekanntesten Oldtimer-Rennen der Welt inspiriert, das 1000 Meilen – Mille Miglia – quer durch Italien führt.



Werden Sie Unternehmer!



gute Argumente für eine Karriere bei ERGO

Warum sich der Einstieg bei ERGO Pro für jeden lohnen kann.



Impressum	Herausgeber und V.i.S.d.P. Marc Jacobi, ERGO Beratung und Vertrieb AG, Überseering 45, 20097 Hamburg	CvD/Koordination Malte Frickmann, Marion Pech	Matthias Tunger, Sven Vüllers, Stefan Wernz, Shutterstock
	Konzept & Chefredaktion Dr. Torsten Meise, Rainer Pollmeier, P M Publishing GbR	Mitarbeiter dieser Ausgabe David Bauer, Niklas Blech, Katharina Böss, Silke Brandes, Sonja Helms, Marius Leweke, Sarah Pust, Janine Rambow	Illustrationen Daniel Matzenbacher
	Creativ- & Art Direktion Katja Hagen Mediendesign	Fotografen Jörg Brockstedt, Marko Priske, Thomas Riechert, Mike Schmidt, Harald Schnauder, Simon Toplak,	Schlussredaktion Peter Woeckel
			Litho Allzeit Media Consult GmbH
			Druck DFS Druck Brecher GmbH
			© ERGO Group AG 40198 Düsseldorf 500 67 009 1.2018 PRODDH Marketinginformation

SAP-Nr. 50067009

Immer erreichbar:
Ihr persönlicher Ansprechpartner bei der
Vertriebsorganisation ERGO Pro