**Christoph Fuchs**

wurde 1982 in Linz am Rhein geboren. Er ist verheiratet und hat eine Tochter. Nach Abitur, langen Jahren im Strukturvertrieb und als Makler ist er seit 2019 Geschäftsführer von Finvoice.

EIN GESAMTKUNSTWERK ALS BRANCHENGESICHT

Christoph Fuchs ist Geschäftsführer eines Blau-Direkt-Partners, aber auch Künstler, Hardrocker und Texter einer Liedzeile, aus der ein Ballermann-Hit wurde. Porträt eines Mannes mit Freude am Unfug und tiefem Verständnis für die Bedürfnisse von Maklern

DIE WORTE KLINGEN NOCH NACH: „Christoph kennt alle Helge-Schneider-Sketches auswendig. Er hat ein einmaliges Erinnerungsvermögen für Schwachsinn.“ Es ist eine Antwort, die man wahrscheinlich nicht häufig bekommt, wenn man nach der Persönlichkeit eines Menschen fragt. Aber es ist die Antwort von Sebastian Kreuger, gefragt nach seinem Geschäftspartner Christoph Fuchs.

Auch Felix Haun, Drummer in der gemeinsamen Heavy-Metal-Band Karabooza, hat Bemerkenswertes zu berichten. „Semiprofessionell“ sei das, was sie in Sachen Musik betreiben. Fuchs sei dabei jemand, der sich eher von einer Bühnen- in die Alltagsperson verwandelt, berichtet Haun. Offensichtlich steht Erstere ihm näher. Verlässlich, energetisch, aber auch sprunghaft und voller Ideen sei sein Freund. „Er kommt manchmal mit einem USB-Stick, auf dem zwölf Songideen sind. Man muss ihn dann bremsen.“

Rückblick: Genau eine Woche zuvor sitzt Fuchs im mondänen Koblenzer Luxushotel „Fährhaus“. Im Gespräch ist der Unfug abstinenter. Beim intensiven Vier-Augen-Gespräch erlebt man ihn, auch wenn er über seine private Seite spricht, eher als Geschäftsmann. Sein Talent ist es, über den eigenen Werdegang, das Business und die eigene extravagante Persönlichkeit in einer gleichbleibenden Tonlage und mit dem Ausdruck vermeintlicher Durchschnittlichkeit zu sprechen. Ein Anzeichen dafür, dass Eitelkeit und Geltungsbedürfnis nicht besonders ausgeprägt sind. Im kurzärmeligen

Hemd sieht man seine voll tätowierten Arme. Er müsste hier eigentlich auffallen, doch dank seines Selbstverständnisses, eigentlich überall hinzupassen und mit jedem zu können, tut er es irgendwie nicht. Manch einer würde das wohl Authentizität nennen.

VOM HEADBANGER ZUM VERSICHERUNGSVERKÄUFER

Als Fuchs seinen beruflichen Weg nacherzählt, ist das, wovon sein Umfeld spricht, zunächst nur schemenhaft zu erkennen. Zum Beispiel bei der Geschichte zu seinem „reingestolperten“ Anfang in der Versicherungsbranche. Der 19-jährige Fuchs wollte 2002 nach Abitur und Zivildienst nur Musik machen. Mit schwarzen Haaren bis zum Hintern und einem langen roten Ziegenbart bot er das Bild eines typischen Heavy-Metal-Fans und Revoluzzers. Seine Karriere außerhalb der Musik begann dann ausgerechnet mit einem Instrument. Fuchs rief einen Freund an, um sich dessen Bass für seine Band auszuleihen.

Kumpel Tim stand dann überraschend schnell und im Anzug samt Bass und Aktentasche vor seiner Haustür. Er war kürzlich in den Strukturvertrieb eingestiegen. In seinem Kinderzimmer sollte Fuchs plötzlich eine Fondspolice kaufen. 50 Euro Monatsbeitrag waren für einen Abiturienten mit 50 Euro Taschengeld natürlich zu viel. Aber dann kam die Frage, ob er einen

Job suche. Und das tat Fuchs, genauer gesagt, einen Job, der ihn möglichst wenig vom Musizieren abhält. „So passierte es, dass ich im November 2002 auf einem Einsteigerseminar im Abiball-Anzug saß. Ich hatte natürlich von Versicherungen überhaupt keine Ahnung, aber irgendwie dachte ich, dass das cool ist. Also, hier kann man anscheinend Geld verdienen, hier kann man was lernen.“

ERSTE ERFOLGE UND DEREN KEHRSEITE

Doch aus der verlockenden Aussicht auf flexible Arbeitszeiten, die sich gut mit seiner Musikleidenschaft vereinbaren ließen, wurde nichts. Fuchs war drin in der Strukki-Welt bei der Bonner →

»Ich war
ausgebrannt. Dann
ist auch Geld nicht
mehr so wichtig«

Christoph Fuchs,
Geschäftsführer Finvoice GmbH

Capital Future AG. Er blieb zwölf Jahre und schaffte es, sich in der Hierarchie nach oben zu arbeiten. Zeitweise hatte er 25 Mitarbeiter. Doch der persönliche Erfolg hatte seinen Preis: „Wenn man Strukturvertrieb lebt, das wirklich Vollzeit macht und sagt, ich will jetzt bis an die Spitze und Attacke, dann arbeitet man sieben Tage die Woche von morgens bis abends.“ Fuchs hatte permanent Bewerbungsgespräche, weil er damit beschäftigt war, neue Leute für sein Team anzuwerben. Jeden Samstag gab es die sogenannte „Telefonparty“, bei der Termine für die kommende Woche vereinbart wurden, eine Art Kaltakquise-Marathon.

Am Ende hatte Fuchs zwei Büros, zwischen denen er pendelte, das Leben bestand nur noch aus Arbeit, er war ausgebrannt. „Ich war echt unglücklich. Dann ist Geld auch irgendwann nicht mehr so wichtig.“ 2014 fasste er den Entschluss, zu kündigen und sich als unabhängiger Versicherungsmakler selbstständig zu machen. Er hatte dabei das Glück, dass er mit seinem ehemaligen Arbeitgeber eine Vereinbarung treffen konnte, die es ihm erlaubte, viele seiner Kunden mitzunehmen.

KUNST, EINE WETTE UND EIN PARTY-HIT

Irgendwann in dieser schaffensreichen Phase trat dann auch die Facette zutage, die Sebastian Kreuger wohl meinte, als er Fuchs eine „Festplatte im Kopf für Unfug“ attestierte. Auf einer Incentive-Reise kam es beim Feiern zu einer Wette. Fuchs hatte geprahlt, auch einen Party-Song schreiben zu können. Den nicht ganz jugendfreien Titel über den Zusammenhang von weiblicher Oberweite und Kartoffelsalat lud er ursprünglich nur als Beweis auf YouTube hoch.

Doch dort wurde er von einem Musikagenten entdeckt. Fuchs einigte sich mit dem Management des damals noch wenig bekannten Mallorca-Barden Ikke Hüftgold darauf, dass dieser den Song nutzen darf. Am Ende wurde der Refrain Teil eines noch heute populären Ballermann-Hits. Weil die Story so skurril war,

konnte Fuchs damit überall punkten. „Witzigerweise war es für meine Position in der Versicherungsbranche eine der besten Sachen, die passieren konnte“, sagt er.

Jenseits dieser Anekdote ist Fuchs künstlerisch sehr ambitioniert. Er spielte fortwährend in diesen Jahren in Bands und betätigt sich bis heute auch als Künstler, der malt, sich um Artwork-Gestaltung und 3D-Animation kümmert. Beständig ist auch seine Vorliebe für Körperkunst. Mittlerweile ist er von Kopf bis Fuß tätowiert. Eine Zahl an Motiven kann er nicht nennen. Für ihn ist es eher ein Gesamtkunstwerk und das Tätowieren selbst eine Art Sucht, die ihn nicht loslasse.

MAKLER ARBEITEN ZU OFT EHRENAMTLICH

Damals brachte ihm sein Dasein als Einzelmakler jedoch nicht mehr Zeit und Freiheit, sich künstlerisch auszuleben. „Plötzlich war ich wie ein Beamter“, erinnert er sich. Der Arbeitsalltag war geprägt von reaktiven Tätigkeiten. Er beantworte Anrufe, Mails und Kundenanfragen. Alles keine einkommensproduzierenden Aktivitäten – frustrierend für einen Mann, der es gewohnt war, ständig neue Geschäfte abzuschließen. „Es hat sich irgendwie in den vergangenen Jahrzehnten eingebürgert, dass die meisten Makler ganz viel machen, das eigentlich gar nicht zu ihren gesetzlichen Pflichten gehört“, so Fuchs. Als Beispiel nennt er eine Rundumbetreuung des Kunden bei Schadenfällen, wo der Makler selbst die Fotos machen, die Handwerker besorgen und täglich beim Versicherer anrufen soll. Es sei wie ein Ehrenamt.

Aus dieser Erkenntnis heraus entschloss sich „Wirbelwind“ Fuchs, wie Kreuger ihn nennt, im Jahr 2016 auf Servicevereinbarungen zu setzen. Die Idee war einfach, und revolutionär: eine klare Vereinbarung, die festlegt, welche Leistungen der Makler erbringt und wie diese vergütet werden. Wesentliche Herausforderung dabei war, dem Kunden zu erklären, dass Dienstleistungen, die bisher kostenlos waren, nun Geld kosten. Es dauerte drei Jahre, bis



Sebastian Kreuger ist erst seit Juli bei Finvoice an Bord, er kümmert sich um das operative Geschäft



Fuchs gestaltet die CD-Cover seiner Band selbst

Goldfarb heißt ein Karabooza-Song aus dem Jahr 2020



Fuchs das neue System etabliert hatte. Sein Ansatz bestand darin, verschiedene Service-Level anzubieten. Im Standardpaket bot er an, was auch per Gesetz über Provision vergütet wird. Für die höheren Service-Level zahlten Kunden eine monatliche Gebühr.

Fuchs erklärt, dass durch Servicevereinbarungen ein anderes Verständnis für den Wert der Arbeit eines Vermittlers entsteht. „Die Kunden nahmen mich auf einmal als Experten wahr.“ So führen die Vereinbarungen aus seiner Sicht auch zu einer höheren Kundenbindung. „Wenn man für guten Versicherungsservice bezahlt, warum sollte man noch einen Vertrag zur Hausbank bringen?“

FINVOICE ALS KONSEQUENTE WEITERENTWICKLUNG

Durch den Erfolg entstand jedoch eine Baustelle – die Verwaltung und Abrechnung der Servicevereinbarungen. „Meine erste Idee war, dass die Kunden einen Dauerauftrag machen und das dann schon läuft“, erinnert sich Fuchs. „Doch so einfach war das nicht, denn wer kontrolliert die Zahlungseingänge, erstellt eine Rechnung mit laufender Nummer und verschickt diese?“ Aus dieser Herausforderung entstand die Idee zu Finvoice. 2019 tat er sich mit einem Freund zusammen, und gemeinsam entwickelten sie eine Software zur Verwaltung von Servicevereinbarungen.

Anfangs war diese nur für den Eigenbedarf gedacht. Doch schnell kam der Gedanke, dass andere Makler so ein Tool brauchen könnten. Der Durchbruch für Finvoice kam im April 2021 mit der Insolvenz eines anderen Unternehmens, das ähnliche Dienstleistungen anbot. „Ich glaube, in der Nacht vom ersten auf den zweiten April haben sich bei unserer Plattform 60 oder 70 Makler gleichzeitig neu angemeldet“, sagt Fuchs.

Heute ist Finvoice eher eine Unternehmensberatung rund um das Thema alternative Vergütungsmodelle, bei der vor allem die Honorarvermittlung für Nettopolicen noch eine Rolle spielt. Diese Entwicklung ergab sich aus der Erkenntnis, dass viele Makler nicht nur ein Abrechnungs-Tool benötigten, sondern umfassende

Unterstützung bei der Einführung und Umsetzung von Servicevereinbarungen. Fuchs und sein Team helfen Maklern dabei, ihre individuellen Servicevereinbarungen zu entwickeln und rechtssicher zu gestalten. Mittlerweile gibt es auch eine Akademie, die Schulungen und Workshops anbietet.

Trotz der offensichtlichen Vorteile stößt die Einführung von Servicevereinbarungen oft noch auf Widerstände. Die Veränderungsbereitschaft ist laut Fuchs gering. Viele Makler fürchten den Verlust von Kunden. Fuchs glaubt das natürlich nicht. Gleichzeitig betont er, dass es weiterhin Raum für provisionsbasierte Modelle geben sollte, besonders für einkommensschwächere Kunden, die sich eine Honorarberatung möglicherweise nicht leisten können. Die Provision habe diesbezüglich einen sozialen Charakter.

BLAU DIREKT SIEHT IN FUCHS EIN BRANCHENVORBILD

Sein Geschäft wächst derweil. Mittlerweile ist das Branchenschwergewicht Blau Direkt bei Finvoice eingestiegen. Es begann mit Gesprächen im Sommer 2023 in Tallin, wie Fuchs erzählt. Nun sieht er sich als Zahnrad eines großen Konzerns. Schluss mit dem Start-up-Chaos: „Es bringt viele Vorteile, aber ich muss mich auch besser organisieren und mehr Dinge absprechen“, erzählt er.

Kai Uwe Laag, seit Kurzem Chef des Lübecker Maklerpools, sagt: „Wir sind überzeugt, dass alternative Vergütungsmethoden – vor allem die Servicevereinbarung – in Zukunft zum Alltag der Versicherungsmakler gehören werden.“ Das Ganze sei auch eine Art Vorbeugung gegenüber unvorhersehbarer Regulatorik in Sachen Provision. Eine Idee der Partnerschaft ist auch, dass Fuchs beim Aufbau der digitalen Akademie von Blau Direkt helfen soll. Laag bescheinigt dem neuen Geschäftspartner eine smarte, verspielte und gewinnende Art. Und er sei ein grandioser Verkäufer. Auch wenn er ihn erst seit wenigen Wochen kennt, glaubt er jetzt schon zu wissen: „Christoph taugt in unserer Branche, gerade für junge Leute, als Galionsfigur.“ I

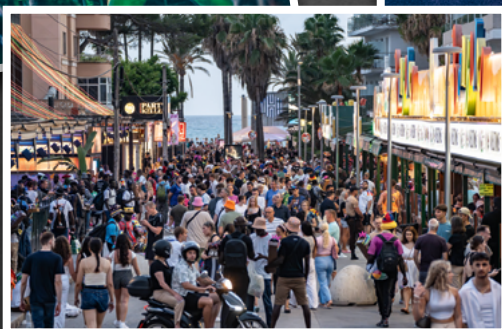
Bastian Hebbeln



**Auftritt von Karabooza:
Gitarrist Fuchs und seine
Kollegen spielen oft live**



**Felix Haun ist
Drummer und Kumpel
in der gemeinsamen
Heavy-Metal-Band.
Musik-Vorbilder sind
Linkin Park und Korn**



**Am Ballermann hört man heute
noch einen Song, bei dem Christoph
Fuchs seine Finger im Spiel hatte**



Eine ausführlichere Fassung:
www.dasinvestment.com