

# „Ich bin stolz auf meine Arbeit – und **ich liebe sie**“

*Anders zu sein als alle anderen Versicherungsmakler: Das war schon der Anspruch von CuP-Unternehmensgründer Dieter Lauffer. Nun arbeitet sein Sohn und Nachfolger Dirk mit Erfolg noch konsequenter an großen Zielen. Dabei unterstützt ihn das HelfRecht-System.*

„Ich bin Unternehmer durch und durch: Schlafen, Arbeiten, Urlaub. Wobei ich auch im Urlaub übers Handy immer erreichbar bin.“ Das sagt Dirk Lauffer (43), dessen freundlich-schwungvolles Auftreten schon bei der Begrüßung in den Fürther Büros viel von seiner Dynamik ahnen lässt. Es ist eine Dynamik, die strukturiertes Vorgehen und kontrollierte Abläufe keineswegs ausschließt, ganz im Gegenteil: So ist das Qualitätsmanagement seines Unternehmens nach der Norm DIN ISO 9001:2015 vom TÜV zertifiziert und wird folglich in jährlichen Audits überprüft. Und das ist laut dem Fürther Unter-

nehmer in der Maklerbranche noch alles andere als selbstverständlich.

So wie auch anderes, das Dirk Lauffers im vergangenen Jahr aus der Geschäftsführung ausgeschiedener Vater mit CuP auf den Weg gebracht hat und das der Sohn nun weiterführt: „Kunden sind unsere Freunde“, nennt er den wichtigsten Leitspruch. „Wir bedienen den Kunden, als wäre er unser Freund, und sind mittlerweile mit 80 Prozent von ihnen per Du.“ Entsprechend dieser buchstäblich kundenfreundlichen Einstellung gehört zum Selbstverständnis neben Qua-

von Gerd Fürstenberger



*Erfolgreiche „Andersmacher“: Dirk und Claudia Lauffer leben gemeinsam mit ihrem CuP-Team ihre Vision – gezielt andere Wege zu geben als bei Versicherungsmaklern sonst üblich.*

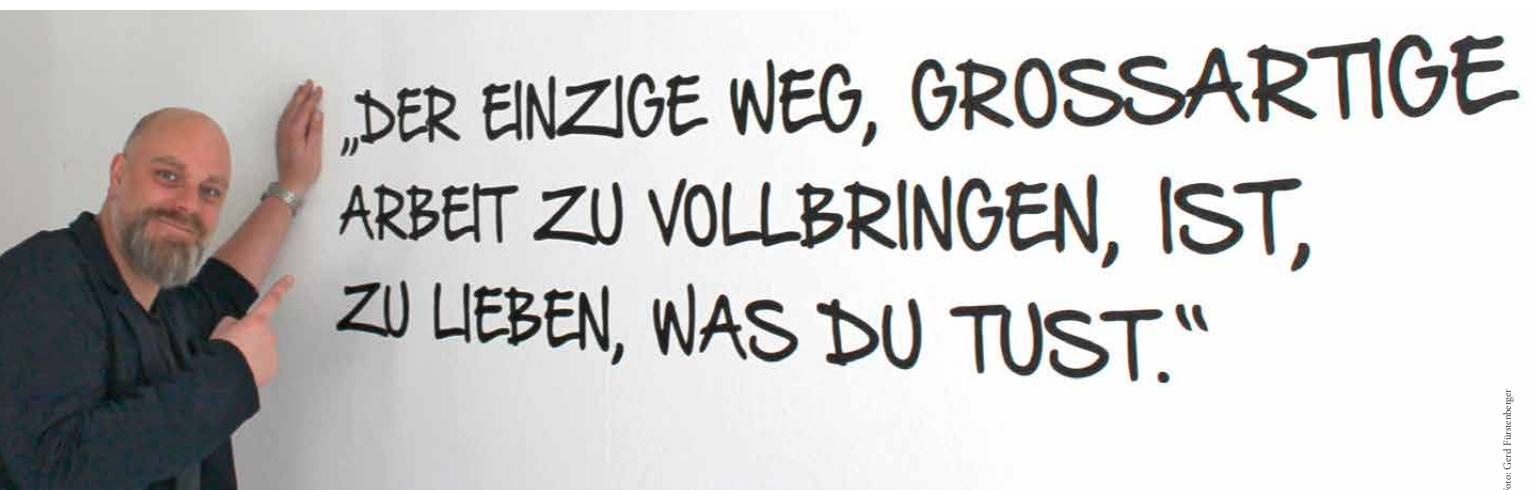


Foto: Cord Fahrenberger

*Liebe zur Arbeit: Dirk Lauffer mit dem Motto, das sein persönliches wie unternehmerisches Handeln bestimmt.*

lität auch Verbindlichkeit. „Weil beides oft fehlt, hat unsere Branche nicht ohne Grund einen schlechten Ruf“, gesteht er zu. Er verweist auf den Wandspruch im Besprechungsraum: „Der einzige Weg, großartige Arbeit zu vollbringen, ist zu lieben, was du tust“, und betont: „Ich bin stolz auf das, was ich mache!“

Das kann er aus zahlreichen Gründen sein. So kürte eine Jury aus Experten des Schweizer Versicherungskonzerns Zurich und des Branchenmagazins Pfefferminzia das mittelfränkische Unternehmen im Jahr 2021 zum „unangefochten“ nachhaltigsten Maklerbüro Deutschlands – „ein Ziel, auf das wir hingearbeitet haben“. Noch im selben Jahr folgte eine weitere Auszeichnung bei den vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), dem Institut Ritter und dem „Versicherungsmagazin“ vergebenen Awards „Unternehmer-Ass“ an die „besten Vermittler Deutschlands“: CuP belegte hier den zweiten Platz in der Kategorie „Deutscher Versicherungsmakler 2021“.

Gerade die Themen Nachhaltigkeit und Ökologie sind für CuP bei Versicherungslösungen zentral: „Wir setzen schon immer auf eine ökologische und nachhaltige Geldanlage, wenn es um die betriebliche Altersvorsorge für unsere Kunden geht“, erläutert Dirk Lauffer. Sein Vater hat den Grundstein für diesen vor 15 Jahren noch neuen Weg gelegt und mit den Versicherern entsprechend verhandelt. „Die mussten da selbst erst einmal umdenken.“ Vorbildlich ist hier auch der Betrieb selbst: So verzichtet er auf Dienstwagen und führt 90 Prozent der Beratungen in einem Videoraum online durch. Im Zuge der Müllvermeidung stellte man beispielsweise von PET-Flaschen komplett auf Glasfla-

schen um. Und zum Naturerhalt und gegen den Klimawandel pflanzte CuP seit 2019 für jeden vermittelten Vertrag in verschiedenen Projekten Bäume. Mittlerweile sind bereits rund 3000 Bäume gepflanzt worden. „Und wir stellen uns bei fast allem, was wir anschaffen, die Frage, ob es nachhaltig ist.“

Unter dem Aspekt Nachhaltigkeit nimmt er auch den Nachwuchs besonders in den Fokus: Fünf der 15 Beschäftigten des wachsenden Unternehmens sind Auszubildende. „Wir bilden Kaufmänner und -frauen für Versicherungen und Finanzen aus. Und zwar mit dem Ziel, sie zu übernehmen und ihnen die Möglichkeit zu geben, Karriere bei uns zu machen. Das ist für mich nachhaltiges Arbeiten.“ Auch bei der Ausbildung legt Dirk Lauffer größten Wert auf höchste Qualitätsstandards. So wird den Nachwuchskräften bei CuP – und das sei anders als etwa bei den Versicherern – das komplette Spektrum späterer Tätigkeiten vermittelt, bis hin zum Umgang mit Social Media, der Projektarbeit und Veranstaltungsorganisation.

„Wir wollen die besten Bewerber und am Ende top ausgebildete Leute“, sagt er. „Es dauert seine Zeit, bis sich an den Berufsschulen der Region die Hochwertigkeit unserer Ausbildung herumgesprochen hat. Aber die Generation nach mir wird die Früchte ernten“, ist er sich sicher. Ihr gehört auch Ausbilder Lukas Thiem (30) an, den Dirk Lauffer bereits als seinen Nachfolger im Auge hat. Denn er will – so sein „17-Jahres-Plan“ – bereits im Alter von 60 Jahren zwar nicht komplett aufhören, aber doch das Ruder aus der Hand geben und sich auf eine Beraterrolle zurückziehen. Eins seiner unternehmerischen Ziele ist es, jährlich um drei

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu wachsen. „Unsere Klientel gibt das her. Und ich glaube nicht, mit über 60 noch leistungsfähig genug zu sein, ein Team von dann um die 40 Personen zu führen und im Halbstundentakt Entscheidungen zu treffen. Dafür liebe ich auch meine Freizeit zu sehr.“

Zielstrebigkeit liegt in der Natur der Lauffers: „Mein Vater hat schon in der Schule Zielvereinbarungen mit mir getroffen.“ Gerade deshalb war der Sohn empfänglich für die Einladung des TÜV-Auditors und externen Datenschutzbeauftragten bei CuP, Oliver Maisel aus Bayreuth, mit ihm gemeinsam HelfRecht-Planungstage im Kloster Waldsassen zu besuchen. „Ich las in der Beschreibung von persönlicher und unternehmerischer Zielplanung und dachte: Ja, das könnte zu dir passen.“ Was sich Anfang des Jahres 2020 vor Ort bestätigte. Und der Eindruck war tief: „Bei den Planungstagen betrachtet man ja sein ganzes Leben. Das hat mich sehr bewegt und aufgewühlt. Ich hatte sehr viel Zeit, über mich selbst nachzudenken: Wer bist du? Was machst du? Wo willst Du hin und wie kommst du da hin? Das hat dann innerlich noch wochenlang nachgewirkt.“ Andererseits: „Ich lernte in Waldsassen von Profis, wie man Zielplanung eigentlich macht, wie viel Zeit ich dafür aufwenden muss und wie ich sie auf Jahr, Quartal, Monat und Tag herunterbreche. Das hat mir sehr viel gebracht.“ 75 Prozent seiner damals gefassten persönlichen Ziele habe er bereits umgesetzt, auch, da seine Frau Claudia – Verwaltungsleitung bei CuP – bestens mit ihm harmonierte.

## „Das hat mir sehr viel gebracht“

„Ursprünglich wollten wir erst zu unserem Rentenbeginn ein Wohnmobil kaufen, um dann durch Europa zu tingeln“, nennt er ein Beispiel. „Infolge meines Umdenkens bei den Planungstagen haben wir das Ziel abgewandelt und präzisiert und haben es dann – mit anderer Finanzierung – schon ein halbes Jahr später umgesetzt. Denn: Jetzt sind wir gesund und können das Wohnmobil nutzen, aber wird das auch in 17 Jahren noch so sein?“ Das fast zehn Meter lange Fahrzeug verfügt nun zur Zielerreichung über zwei Arbeitsplätze mit PC und Monitor. Bereits jetzt nutzt das Ehepaar diese auf seinen

Reisen, und in fünf Jahren möchte Dirk Lauffer so weit sein – dann mit einer stellvertretenden Geschäftsführung in den Fürther Büros –, vom Wohnmobil aus auch Kunden beraten zu können. „So kann ich mir mein Unternehmerleben noch schöner machen, an den herrlichsten Orten Europas arbeiten und – auch das ist ein Ziel – Freizeit und Arbeit miteinander verbinden.“

## Systematisch die Abläufe verbessert

Seine erste „HelfRecht“-Aktivität im Unternehmen war nach der Rückkehr von den Planungstagen, seiner Frau und den Abteilungsleitungen Sternpläne zur Verfügung zu stellen: Mit deren Hilfe sammelten und strukturierten sie ihre Aufgaben und machten Erleichterungen und Verbesserungen der Abläufe ausfindig. „Dann habe ich allen Mitarbeitenden in einem Meeting erläutert, wie ich mir die Zukunft unseres Unternehmens vorstelle – unsere Vision – und wie wir die entsprechenden Ziele erreichen können – unsere Mission.“ Drei Ziele hebt er hervor: der nachhaltigste Versicherungsmakler Deutschlands und eines der besten Unternehmen der Branche zu werden sowie ein Umsatzziel. „Transparenz ist mir wichtig, selbst die Azubis kennen bei uns die Zahlen.“ Die „Mission“ wird in Jahreszielpläne umgesetzt, die bis zu Quartals- und Monatszielplänen heruntergebrochen werden. „Es gibt eine Monatsrunde mit allen Mitarbeitenden, bei der wir uns genau anschauen, wo wir stehen und wie weit wir prozentual bei der Erreichung unserer Ziele gekommen sind, von Produktions- über Umsatz- bis hin zu Nachhaltigkeitszielen.“

Diese Kontrolle der Zielerreichung habe es vor den Planungstagen nicht gegeben: „HelfRecht hat mir geholfen, Ziele klarer zu definieren, und mir zudem das Werkzeug an die Hand gegeben, sie berechenbar zu machen: Was muss ich tun und welches Controlling brauche ich, um sie zu erreichen?“ Um das zu lernen, würde er jedem Unternehmer HelfRecht empfehlen und will auch seinem späteren Nachfolger in etwa einhalb Jahren die Teilnahme an Planungstagen ermöglichen. ■

Mit Dirk Lauffer sprach Gerd Fürstenberger, Journalist in Nürnberg.

→ [gerd.fuerstenberger@aol.de](mailto:gerd.fuerstenberger@aol.de)



**Customer und Partner**  
Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

**Zukunftssicher!**

### Das Unternehmen: CuP Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

- inhabergeführtes Familienunternehmen in zweiter Generation
- 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- geschäftsführender Gesellschafter: Dirk Lauffer
- Stammsitz in Fürth, Außenstellen in Fürth und Amberg
- Kunden sind Privatschulen, Kindertagesstätten und Unternehmen in ganz Deutschland
- [www.cup-online.de](http://www.cup-online.de)