

Mit System zum Multimillionär

Der Cottbuser Sören Patzig ist mit dem Strukturvertrieb AFA zu einem der größten Versicherungsverkäufer in Deutschland aufgestiegen. Davon aber hat kaum jemand Notiz genommen.

VON ULRICH WOLF

Hätte sie nur durchgezogen. Dann wäre Doreen Müller* vielleicht einmal dabei gewesen auf einem der großen Kongresse der Allgemeinen Finanz- und Assekuranzvermittlung AG (AFA) in Berlin. Dann hätte die 22-Jährige mit 3000 anderen meist jungen Menschen einem Mann zujubeln können, der geschafft hat, wovon fast alle träumen.

Dieser Mann hat es vom Schlosser zum Multimillionär gebracht. Ein Mann, der im Internationalen Kongresszentrum in Berlin zu theatralischer Musik und pompöser Lichtschau mit Headset und edlem Anzug Reden schwingt. Bei dem jeder Satz sitzt, jede Geste passt. Der „Datenzugriff von jedem Ort der Welt“ verspricht und ein iPad für alle, „damit ihr wachsen könnt bis zum Umfallen“. Er ist ein Meister im Vermitteln solcher Botschaften, der Cottbuser Sören Patzig, der Vorstandschef der AFA AG.

Doreen Müller wird diesen Mann nicht erleben, obwohl sie da war, die Chance dazu. Anfang Februar erhielt die Freitalerin eine E-Mail von der Bundesagentur für Arbeit. Als Datenerfasserin sollte sich die arbeitslose Bürokauffrau bewerben, bei der „Direktion Volker Voigt“. „Versorgungspläne und Finanzstrategien“ sollte sie erstellen. Die Vergütung sei Verhandlungssache. Dass hinter dem Stellenangebot der Vertriebskonzern AFA von Sören Patzig steckt, davon findet sich kein Wort.

Mehrere Tausend selbstständige Versicherungsvertreter und Bürokräfte arbeiten in gut 150 Agenturen für Patzigs Unternehmen. Vor allem in Ostdeutschland. 150.000 Kunden würden betreut, heißt es. Allein 2011 habe man 72.000 Verträge abgeschlossen. 750 junge Leute bilde die AFA jährlich aus. Alle Vertreter seien registriert, hätten IHK-Abschlüsse. Man wirbt mit einem Zertifikat vom „Bund der Sparer“, verweist auf Auszeichnungen, dreht Werbevideos, in denen eine langjährige Kundin aus Brandenburg sagt: „Als Mutter kann ich diesen Karriereweg jedem jungen Menschen empfehlen, denn AFA bietet eine echte Zukunftsperspektive.“

Die wird auch Doreen Müller in Aussicht gestellt. „Unser Partnerkonzept bietet ihnen beste Chancen“, heißt es im Stellenangebot. Der Konzern verspricht gar eine „Karriere mit unbegrenzten Verdienst- und Verwirklichungsmöglichkeiten“. Doreen Müller ist skeptisch, doch als Arbeitslose muss sie der Einladung zum Bewerbungsgespräch folgen. In einem Bürobau in der Nähe eines Dresdner Einkaufszentrums gibt es keine „Direktion Volker Voigt“. Stattdessen trifft sie auf eine etwas korpolente Frau, um die 30, dezent geschminkt, Hosenanzug. Sie stellt der Freitalerin eine Ausbildung zur Versicherungskauffrau in Aussicht. Danach könne sie als „Systemunternehmer“ beginnen.

Was das bedeute, will Doreen Müller wissen. „Das ist eine tolle Sache unseres Unternehmens, der AFA“, sagt die Frau im Hosenanzug. Erstmals erfährt die Bewerberin, wer tatsächlich hinter dem Stellenangebot steckt. Zum Gehalt gibt die AFA-Dame keine Auskunft, „aber 250 Euro für ein paar Stunden Arbeit sind am Anfang möglich“. Dazu müsse Doreen Müller nur ein paar Daten erfassen. Dann gibt die Frau im Hosenanzug ihr eine Broschüre. „Entscheide dich jetzt – für deine Zukunft!“ steht darauf. Auf den Innenseiten locken Schlagworte: „Karriere! Verdienst! Teamgeist! Chef sein! Spaß! Freiheit!“ Ein Foto zeigt jubelnde junge Menschen in Zwirn und Faden, die „Yeah“ rufen. Verbunden mit einer Einladung zum „Tag der offenen Tür“ zieht Doreen Müller von dannen.

„Systemunternehmer“, diesen Begriff hat Sören Patzig erfunden. Bei der AFA läuft alles nach System: Produktsystem, Beratungssystem, Ausbildungssystem, Qualitätssystem, Karrieresystem, Vergütungssystem, Bindungssystem. Alles ist strukturiert. In insgesamt 16 Systemen. Das unterscheidet die „Afaner“ von der Konkurrenz, sagen Vertriebsleute von Patzig. Ihr „Afaner“-Dasein demonstrieren sie mit AFA-Logos, die an Anzügen stecken oder auf Autoheckscheiben kleben. Zusammenhalt ist wichtig, Spaß, Freiheit, wie sie die Werbung ums Bacardi-Feeling suggeriert. Im Internet kursiert ein Video, auf dem gut 300 überwiegend junge „Afaner“ auf einem Ausflugsschiff exaltiert zu Discomusik tanzen.

Patzigs Reich ist ein Strukturvertrieb. Der funktioniert – grob vereinfacht – in etwa so: Verkauft ein neuer Vertreter einer

Agentur aus fünf Leuten eine 50.000-Euro-Versicherung, gibt es eine Provision von – sagen wir – 1500 Euro. Dieser Erlös wird auf alle Mitarbeiter aufgeteilt. Der Agenturchef erhält 800 Euro, der Vizechef 400 Euro, die Nummer drei 150 Euro, die Nummer vier 100 Euro und der Neue, das letzte Glied in der Kette, gerade einmal 50 Euro.

Der Neue hat deshalb nur zwei Ziele: Er braucht Geld, und er will so schnell wie möglich die unterste Hierarchiestufe verlassen. Deshalb muss er Geschäfte machen und Mitarbeiter gewinnen, die dann unter ihm stehen. Die Suche nach künftigen „Afanern“ läuft daher nicht nur übers Arbeitsamt; es finden sich auch mal Angebote im Briefkasten oder – wie in Riesa – als Aushang in Bushaltestellen.

Bei der AFA bilden die Datenerfasser die unterste Stufe. Sie sollen vor allem im Bekanntenkreis Leute finden, die auf einer Art Kundenbogen ihre Vermögensverhältnisse offenlegen. Diese Bögen sind dann die Basis für höher stehende Versicherungsvertreter, um potenziellen Neukunden Versicherungen zu verkaufen.

Ein Modell, mit dem die, die an der Spitze thronen, richtig Geld verdienen können. So hat der frühere Strukturvertrieb AWD aus Hannover seinen Gründer Carsten Maschmeyer reich gemacht. Sein Vermögen wird auf 700 Millionen Euro taxiert.

Sören Patzig ist so etwas wie das ostdeutsche Pendant zu Maschmeyer. Der Mann, der seit 20 Jahren an der Spitze der AFA steht, stammt aus einer bekannten Cottbuser Familie. Sein Vater, einst Kandidat des Zentralkomitees der SED, war Chef im Lausitzer Braunkohlerevier. Seinen Sohn Sören ließ er bei Energie Cottbus Fußball spielen. Später machte der eine Lehre als Maschinenbauschlosser, ging aber nach der Wende zum Finanzvertrieb OVB Vermögensberatung. Wie es in den AFA-Werbevideos heißt, gründete Patzig 1993 „aus einer persönlichen Krise heraus“ dann die AFA in Cottbus.

Dort begann eine Karriere, die letztlich bis Österreich und Liechtenstein führen sollte. Patzigs Ratgeber dabei soll das Buch

„Das Prinzip Gewinnen“ des US-Milliardärs Arthur L. Williams gewesen sein. Der Amerikaner hatte sein Geld ebenfalls im Versicherungsgeschäft gemacht. Sein Credo lautete: Unabhängigkeit bewahren. Patzig hat sich dies zu eigen gemacht. Die AFA AG gehört ganz allein ihm. Diese Unabhängigkeit, so predigt Patzig seinen Leuten, ermögliche es, den Kunden „bestmöglichen Service zu einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten“.

Für seine Vertreter ersann er das „Systemunternehmertum“. Wohlgesinnte sagen, man fühle sich damit bei der AFA „wie in einer Familie“. Aussteiger hingegen berichten von „Strukturen wie in einer Sekte“. Wie auch immer – Geld ist genug da. Inmitten der Finanzkrise begann die AFA, ihren ersten großen Kongress in Berlin zu organisieren. In den Folgejahren gewann sie dafür Gastredner wie Ex-Fußballmanager Reiner Calmund, Fernsehmoderatoren wie Friedhelm Busch oder Politiker wie Kurt Biedenkopf. Und (natürlich?) Peer Steinbrück. Für seinen Auftritt am 19. November 2011 zahlte die AFA 15.000 Euro plus 633 Euro Nebenkosten.

Die Medien scheut die AFA. Anfragen zum Vorstandschef werden abgelehnt. Aufsichtsräte erhalten einen Maulkorb, AFA-Vertreter vor Ort Redeverbot. Eine Autorisierung für eine Recherche zu Herrn Patzig werde nicht mal „konkulent erteilt und fürderhin nicht in Aussicht gestellt“, teilt der Pressesprecher des Unternehmens mit. Warum nur? Die AFA und Sören Patzig präsentieren sich doch vor allem als eines: als erfolgreich. Gelegentlich schafft es die Firma mit ihrem Sponsoring für den Spitzenturner Philipp Boy sowie die deutschen Gold-Ruderer im Doppelvierer mal in die Tagespresse. Oder in die Lokalzeitungen, wenn der Pressesprecher Schecks verteilt an Kindergärten, Musiker, Filmfeste, Sportvereine oder Wildtierauffangstationen.

Firmenereignisse, Werbung und andere PR-Aktionen lässt sich die AFA viel Geld kosten. Erwirtschaftet wird all das von „Systemunternehmern“ und „Datenerfassern“. Die Zentrale in Cottbus selbst beschäftigt nur 31 Leute. Vermutlich wissen sie nicht mal genau, wo ihr Chef wohnt. Bei Notarterminen jedenfalls gibt Sören Patzig wechselweise zwei Adressen an: die eines Einfamilienhauses in Cottbus und die einer Villa mit Schieferdach und Portikus am Berliner Wannensee. Seiner Beliebtheit tut dieses Verwirrspiel keinen Abbruch. In einer Gratulation zu seinem 50. Geburtstag im vorigen Jahr heißt es: „Herzlichen Glückwunsch sagen heute bestimmt 2000 Personen oder mehr. ... Jetzt gehören auch Sie zu den ‚reifen Männern‘, aber die sollen ja bei jungen Frauen sehr beliebt sein. ... Die Zeit mit Ihnen gemeinsam verbringen zu dürfen, freuen sich die Vorstandskollegen der AFA AG und natürlich der Aufsichtsrat. In die lange Reihe der Gratulanten reihen sich auch alle Innen- und Außendienstmitarbeiter der AFA AG ein. Klasse Chef, hört man da immer wieder. Bleiben Sie bitte so!“

Auf Umwegen macht dieser „Klasse Chef“ Kasse. Die AFA schüttete allein zwischen 2006 und 2011 gut 26,5 Millionen Euro an ihre einzige Gesellschafterin aus, an die AFA International in Berlin. Die wiederum gehört einer Firmengruppe in Österreich. Deren einziger Aktionär heißt: Sören Patzig. Zu der Gruppe namens Onesty gehören neun Firmen: je zwei aus Cottbus und Berlin sowie je eine aus Forst, München, Köln, Hannover und Liechtenstein. Eine der Firmen, eine Eventagentur, organisiert für die AFA „weltweite Incentivreisen“. Der Wert dieser Unternehmensgruppe wird auf etwa 250 Millionen Euro geschätzt. Seinen Briefkasten hat Onesty am „Marktplatz 10“ in Feldkirch, das nahe der Grenze zu Liechtenstein liegt. 2011 zahlte Onesty dort 5,5 Prozent Steuern – für deutsche Finanzbeamte ein Albtraum.

Offensichtlich weiß Ex-Schlosser Patzig genau, an welchen Schrauben er drehen muss, um sein Vermögen zu mehren. Das gilt auch für seine Beteiligung in Liechtenstein. Über Onesty gehört ihm die größte Versicherung des Großherzogtums: die Primalife AG. 2011 vermittelte Patzigs AFA fast die Hälfte des Neugeschäfts dieser Versicherung. In den Kontrollorganen von Onesty und Primalife sitzen mit einer Cottbuser Steuerberaterin sowie seinem Vater langjährige Vertraute.

Primalife, das nach eigenen Angaben 760 Millionen Euro verwaltet, steht immer wieder mal im Kreuzfeuer der Verbraucherschützer. Ein von AFA-Vertretern gern verkauftes Primalife-Produkt sei eine fondsgebundene Rentenversicherung, bei der die Provisions- und Verwaltungskosten aus dem Vertrag herausgerechnet und in eine separate Vereinbarung gepackt werden. Diese könne der Kunde nicht kündigen, er trage so immer die Kosten für die komplette Vertragslaufzeit, sagt Andrea Heyer von der Verbraucherzentrale Sachsen. Sie hält das für „bedenklich“. Und stellt sich die Frage, ob die Versicherungsvermittlung einen solchen Preis überhaupt wert ist. „Aus unserer Sicht ist das eindeutig zu teuer“, sagt Heyer. In diesem März hätte der Bundesgerichtshof über dieses Vorgehen von Primalife urteilen sollen, doch der liechtensteinische Versicherer in Patzig-Besitz zog seine Revision kurzfristig zurück.

AFA-Logos auf Heckscheiben, Bootsfahrten auf der Havel, Kongressshows in Berlin, Holdings in Österreich und Versicherungen aus Liechtenstein – Doreen Müller hat auf diese schillernde Welt verzichtet. „Ich bin so ziemlich das Gegenteil von dem, was Sie mir abverlangen“, schreibt die Freitalerin in ihrer Absage. „Eine Zusammenarbeit hätte beide Seiten nicht glücklich gemacht.“

Die 22-Jährige hat inzwischen bei einem Badgestalter einen Job gefunden, in ihrem gelernten Beruf als Bürokauffrau. Von der AFA will sie nichts mehr wissen.

* Name von der Redaktion geändert