

# Felix Lechner von der LRM Risikomanagement AG in Romanshorn

**Heute arbeiten Sie als Versicherungsbroker. Was denken Sie, wäre aus Ihnen geworden, hätten Sie einen anderen Weg eingeschlagen?**

Als ca. 20-Jähriger hat mir die Aktienbörse, wie so vielen, den Ärmel so richtig reingezogen. Vielleicht hätte sich im Banking oder in der Vermögensverwaltung et was ergeben.

**Nennen Sie einige Gründe, wie Sie an die jetzige Stelle gekommen sind und weshalb Ihnen diese Freude bereitet?**

Bis in die 90-Jahre des letzten Jahrhunderts hinein gab es in der Schweiz Versicherungskartelle, die einheitliche Produkte, Tarife und Bedingungen auf dem Schweizer Markt durchsetzten. Ab 1989 wurde der Versicherungsmarkt dereguliert. Fortan machte es für die Konsumenten so richtig Sinn zu vergleichen und kritisch zu sein. Es stand für mich ausser Zweifel, dass eine Entwicklung wie im längst liberalisierten Ausland einsetzen wird. Und so kam es dann auch. So gründete ich im Mai 1989 die LRM Risikomanagement AG.

**Beschreiben Sie sich selber in maximal drei Sätzen als Chef.**

Ich kenne die einzelnen Potenziale, die in unserem Team schlummern. Ich mache mir ständig Gedanken, wie ich diese Leistungspotenziale bestmöglich fördern bzw. ausschöpfen kann.

**Welche Eigenschaften Ihrer Mitarbeiter:innen bezeichnen Sie als besonders wertvoll?**

Sie hinterfragen Strukturen und Anweisungen, überdenken sie und gestalten sie neu. Ich habe das nie von ihnen verlangt. Es liegt einfach in ihrem Naturell. Sie sind nicht bereit, Stillstand hinzunehmen, sondern wollen immer weiter gehen und immer besser werden.

**Herrscht bei Ihnen im Betrieb eine Du-Kultur?**

Wir sind den ganzen Tag im gegenseitigen intensiven Austausch und das schon über viele Jahre hinweg. Wir müssen alles tun, was die Kommunikation optimiert. Eine Sie-Kultur wäre bei uns undenkbar.

**Was zeichnet Ihr Unternehmen als gute Arbeitgeberin aus?**

Wir haben jährlich ausserordentlich hohe Aufwendungen für Aus- und Weiterbildung. Jedem Ausbildungswunsch wurde bisher entsprochen und wird zu 100 Prozent vom Unternehmen getragen.

**Was hebt Ihr Unternehmen von**



**der Konkurrenz ab?**

Versicherungsbroker können auf sehr unterschiedliche Art und Weise erfolgreich sein. Versicherungen sind mehr als nur ein Produkt oder eine Dienstleistung. Die Beziehung zwischen Versicherungsberater und seinem Kunden spielt eine überragende Rolle. Gerade im Bereich des Beziehungsmanagements hat die Versicherungsbranche grosse Talente hervorgebracht. Der Grund dafür liegt wohl darin, dass zu Kartellzeiten, alle mehr oder weniger das Gleiche verkaufen mussten. Ihre Dienstleistung differenzierte sich somit über ihre Persönlichkeit und das ausgestrahlte Vertrauen. Im Bereich des Beziehungsmanagements sehe ich Arbeit vor uns. Im Bereich von konkreten Verhandlungsergebnissen und Beratungskompetenz scheuen wir aber keine Vergleiche.

**Wie spüren Sie die momentane Wirtschaftslage?**

Selbst wären wir vom Fachkräftemangel betroffen. Glücklicherweise kann ich unsere Schlüsselstellen seit vielen Jahren mit Familienmitgliedern besetzen. Wir spüren aber die Wirtschaftslage gut über die von uns beratenen Unternehmen, z. B. im Bereich der Lieferkettenproblematik.

**Welche Vision haben Sie für Ihr Unternehmen?**

In Zusammenarbeit mit Partnern wollen wir ein führender Anbieter von Risikoworkshops sowie im Bereich des Legal Risk Management (LRM) sein.

**Was war die grösste Herausforderung, welche Sie im Rahmen Ihrer jetzigen Tätigkeit meistern mussten?**

Mit unserem Geschäftsmodell stehen wir permanent unter Leistungs- und auch Kostendruck. Diese Herausforderung muss jedes Jahr von neuem gemeistert werden.

**Welches war bisher das schönste Erlebnis während Ihrer jetzigen Tätigkeit?**

Ein einzelnes schönstes Erlebnis, das alle anderen überwiegt, kommt mir nicht in den Sinn.

Wir sind stark vom Gedanken getrieben, unseren Kunden Resultate zu bringen. Das ganze Team freut sich über gelungene Vertrags- oder Schadenverhandlungen für unsere Mandanten. Das sind mithin die schönsten Erlebnisse unserer jetzigen Tätigkeit.

**Was bringt Ihnen wirkliche Erholung?**

Ich nehme mir einen Tag frei, fahre mit meiner Frau und unserem Hund nach Weissbad, dort suchen wir uns eine saftige Wiese oder einen anderen schönen Ort und geniessen die wunderbare Luft, die wunderbare Gegend.

**Worüber haben Sie sich zuletzt gestritten und weshalb?**

Konstruktive Streitigkeiten sind unser Alltag. Nehmen wir beispielsweise das Thema Reaktionsgeschwindigkeit. Wer zu uns ins Büro im Hafen Romanshorn kommt, sieht ein Bild eines Red Bull Sauber Rennwagens in der Box beim Reifenwechsel. Darüber steht der Ausspruch von Ayrton Senna: «Because in a split second, it's gone». Es ist unser gegenseitiger Anspruch, dass Kundenanliegen ohne unnötige Verzögerungen behandelt werden. Die «Streitkultur» muss einfach im Dienste der Unternehmensproduktivität stehen. Jegliches anderes Streiten ist mir zutiefst zu wider.

**Mit wem würden Sie gerne im Lift steckenbleiben und warum?**

Mit den Skirennläufern Marco Odermatt, Lara Gut-Behrami oder Roger Federer. Für mich sind sie die besten Botschafter für die Schweiz.

**Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?**

Fünf Jahre sind rasch vorbei. Ich wünsche mir, dass ich meine Leistungsfähigkeit bewahren oder sogar noch verbessern kann.

**Welchen Chef / Welche Chefin würden Sie gerne als Nächstes in dieser Rubrik sehen?**

Nico Burgstaller von Burgstaller Zäune in Salmsach.

**LRM Risikomanagement AG  
in Romanshorn**

Risiko- und Vorsorgeberatung

[www.lrm.ch](http://www.lrm.ch)