

A close-up portrait of an elderly man with a joyful expression, showing his teeth. He is wearing a dark suit jacket, a white dress shirt, and a blue and white patterned tie. The background is dark and out of focus.

*Portrait Dr. Rudolph Meindl*

---

SELBST IST DER MANN

*„Ich kann, weil ich will, was ich muss“ und „Ich liebe es, ein Unternehmer zu sein“. Diese zwei Sätze sagen viel über Dr. Rudolph Meindl, den 70-jährigen Unternehmer und Gründer des Netzwerks „Medicus“, aus. Der zweite Satz stammt dabei von ihm selbst, der erste von Immanuel Kant.*

Womöglich wird er die erste Aussage gar nicht als uneingeschränkt auf sich zutreffend unterschreiben, da er, das, was er muss, nicht nur will, sondern fast immer mit der Zeit auch schätzt.

Es ist die Leidenschaft, die den Geschäftsführer der Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle GmbH antreibt und die das Pflichtgefühl in den Hintergrund rücken lässt. Pflicht und Neigung stehen sich bei der Person Rudolph Meindl anders als bei Kant nicht entgegen, aus der Pflicht entsteht schnell Neigung, wenn nur die Leidenschaft den Willen dazu vorgibt. Das ist eines der Geheimnisse des beruflichen Erfolgs eines Mannes, der Ärzte seit 45 Jahren in einer so einzigartigen Weise berät, dass er jüngst Berufs- statt Firmenjubiläum feierte.

### **„Für mich ist das Schönste das Akquisitorische“**

„Für mich ist das Schönste das Akquisitorische“, sagt Dr. Rudolph Meindl heute und seine blauen Augen blitzen dabei, „16 Jahre in Folge war ich als Bezirksdirektor der Gothaer Versicherung der Topverkäufer.“ Die Nürnberger Bezirksdirektion ist 16 Jahre die umsatzstärkste in ganz Deutschland gewesen. Dabei war der Start des selbstständigen Versicherungsvertreters Meindl im Jahr 1967 alles andere als vielversprechend. Zunächst verkaufte der junge Diplom-Kaufmann nämlich gar nichts, sodass sogar sein Vertrag zeitweise auf der Kippe stand. Nur ein Fürsprecher konnte seinen Rauswurf bei der Gothaer in der

Anfangszeit verhindern. Keineswegs ein Verkaufsgenie, aber mit einem starken Willen zur Selbstständigkeit im Rücken, musste er sich späteres, legendäres Verkaufstalent erst antrainieren. Dazu las er Bücher wie „Lebe begeistert und gewinne“ oder „Sorge dich nicht, lebe“. Das reichte ihm aber nicht. Anders als die meisten Verkäufer damals paarte er die gewonnenen Erkenntnisse mit einem hohen Wissen über versicherungstechnische Zusammenhänge, das er sich aneignete, und dem ihm eigenen Mut zu neuen Wegen. Am Ende verkaufte er auch seine ersten Versicherungspolice.

Wenn Meindl eines von Anfang an nicht wollte, dann war es herkömmlichen Versicherungsverkauf zu betreiben. Zwar drängte es den 25-jährigen Absolventen der Wiener Hochschule für Welthandel unbedingt in die Selbstständigkeit. Um aber nicht Klinkenputzen zu müssen, hat er für sich den Versicherungsverkauf im eigenen Haus reformiert. ❖

*Auf der Fahrt von Bagdad  
durch das Kurdengebiet,  
August 1963*

## Gut beraten und besser versichern

Anstatt einfach Policen anzupreisen, setzte er auf Beratung und zwar nicht nur rund um den vermittelten Vertrag, sondern auch, und das war ebenfalls neu, auf Wirtschaftsberatung für Ärzte. In einer Zeit vor der Krankenversicherungskarte brachte Meindl seinen Kunden den kalkulatorischen Risikoansatz nahe. „Wenn ich dem Dokter gesagt habe, du brauchst mindestens 650 Scheine, damit deine Praxis wirtschaftlich läuft, dann konnte er damit etwas anfangen“, erklärt er. Nach über vier Jahrzehnten Ärzteberatung klingt dabei immer noch der Respekt vor dem „Dokter“ mit, wie die Bayern ihren Arzt nennen.

Jedem jungen Mediziner, der sich in Nürnberg neu niederlassen wollte, bot Meindl seine kostenlose Unterstützung und sein betriebswirtschaftliches Know-how an – die Gegenleistung bestand in der Empfehlung eines passenden Versicherungspakets. Diese neue Form der flankierenden Beratung oder das „Angebot von peripheren Dienstleistungen“, wie ihr Erfinder sagt, wurde so erfolgreich, dass Meindl 1973 eine eigene Beratungsfirma, mit der Vision Versicherungen zu verkaufen, gründete. Die Curamed, an der die Gothaer mit 51 Prozent beteiligt war, wurde zum Herzstück seines beruflichen Lebens, mit ihr verwirklichte er seine unternehmerischen Visionen.



Die Gothaer ließ ihn über weite Strecken machen. Meindl kannte während dieser Zeit keinen Stillstand, vielmehr drängte es ihn immer wieder, neue Chancen zu ergreifen, zeitweise mit Armin Zitzmann, heute stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Nürnberger Beteiligungs-Aktiengesellschaft, an der Seite. „Von der Uni weg war er mein Zögling“, sagt er, und dabei gleitet ein Lächeln über sein braun gebranntes Gesicht.

Eines der Aktionsfelder war der neue deutsche Osten. So wurde Meindl 1990 sofort in den neuen Bundesländern mit Mitarbeitern vor Ort aktiv. „Ich habe gesagt: Wenn ihr nicht mitgeht, gehe ich auch ohne euch. Ich war damals 48 Jahre alt“, sagt er mit der Selbstverständlichkeit eines Mannes, dem in der offenkundigen Blüte seines unternehmerischen Schaffens niemand hätte Steine in den Weg legen können. Die Gothaer ging mit.

## Sich selbst zum Erfolg zwingen

Im Jahr 2002 gab es dann keinen gemeinsamen Weg mehr, Meindl verkaufte der Gothaer seine Anteile an der Curamed und wurde zum ersten Mal in seinem Leben Angestellter bei dem Versicherungsunternehmen. „Ich hatte einen schönen, unkündbaren Vertrag, bis ich 2007 65 Jahre alt geworden wäre“, sagt er. Darauf verzichtete er aber bald, Anfang 2004 verließ er die Gothaer endgültig, um anschließend in eine Verrechnungsstelle einzusteigen, die er schon vor Jahrzehnten mit Herrn Schneider gegründet hatte.

Vielleicht, um sich zu weiteren Erfolgen zu motivieren, schlug er dabei eine beträchtliche Abfindung aus. Etwas Ähnliches hatte er schon einmal 1973 mit dem elterlichen Erbe getan: Er verzichtete auf seinen Anteil an der Schuhfabrikation, um keine Rückkehroption zu haben, wie er sagt. Nicht zurückkehren wollte er aber keineswegs aus mangelnder Heimatliebe, im Gegenteil. Meindl sagt selbst nach 43 Jahren in Nürnberg nach kurzem Nachdenken immer noch mit dem tief empfundenen Glück der innersten Sicherheit: „Ich bin Kirchanschöringer.“

In der oberbayerischen Gemeinde betreibt die Familie Meindl seit Generationen das Schuhmacherhandwerk, und die Lederbekleidung, heute führen Meindls Neffen dort zwei erfolgreiche Familienunternehmen, die über die Grenzen hinaus bekannt sind. Für Rudolph Meindl kam nie in Frage, sich am Familienunternehmen zu beteiligen. „Hinter meinem Vater und meinen beiden älteren Brüdern war ich nur die Nummer vier in der Dynastie“, erklärt er. Zwar hätte die Familie sicherlich immer eine Aufgabe für ihn gehabt, aber die vierte Geige spielen wollte der selbstbewusste drittgeborene Sohn nicht – und verzichtete auf seinen Anteil. Er wollte sich lieber außerhalb der Großfamilie beweisen, um ihr zu zeigen, dass auch er es geschafft habe. Im Grunde sei genau dieses Bedürfnis immer sein Antrieb in seinem Arbeitsleben gewesen.



In der Wüste Nordsahara, August 1964

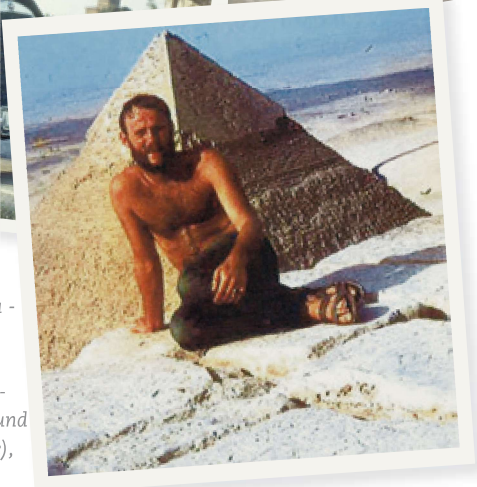
## Pragmatisch philosophieren und ehrlich promovieren

Zunächst einmal musste der junge Meindl also weg vom Familienbetrieb, erst einmal ein bisschen in die Welt, per Autostopp nach Griechenland ging die erste Reise. Dem Vater sei es damals sehr unangenehm gewesen, als er in aller Früh vor dem Tor stand. Der Schuhfabrikant wollte nicht, dass die Arbeiter bei Schichtantritt den Sohn dort sähen, erinnert sich der heute 70-Jährige. Meindl ist natürlich trotzdem gefahren, per Anhalter bis an die persische Grenze und später mit einem alten Mercedes bis nach Bagdad. Ein Foto in seinem Büro zeugt heute noch davon, es zeigt das Vehikel und seine Fahrer im Wüstensand. „Das Auto steht heute immer noch da“, erzählt Meindl, da es unterwegs den Geist aufgegeben habe. Noch eine Reihe weiterer Fotos an den Wänden erzählen von Reisen und verströmen ein wenig Lawrence von Arabien-Feeling.

Dabei ist Rudolph Meindl beileibe kein Romantiker. Er wusste nicht nur stets einen pragmatischen Weg zu gehen, der ihn seinen Zielen näher brachte, sondern verstand es auch, alles Wissen einzusetzen, das er erworben hatte. Das war schon in seiner Schulzeit so. Als er in der ersten Schulaufgabe in Französisch eine Fünfgeschrieben hatte, kümmerte er sich schnell darum, in die Russischklasse zu wechseln, was ihm auch gelang. Viel später, 1987, nach dem Tod seiner Frau Maria promovierte er über das „Versicherungswesen in der Sowjetunion“ – und nutzte dabei seine russischen Sprachkenntnisse. Die Doktorarbeit sei etwas gewesen, was er unbedingt wollte, er habe im Übrigen nicht plagiiert, sondern richtig promoviert. „Alle wollen immer ‚Summa cum Laude‘ – das geht aber nicht, wenn man alles angibt, was man zitiert“, erklärt er.



Vor der Abfahrt von Kirchanschöring über Sofia - Istanbul - Ankara - Jerusalem - Bagdad, am 1.8.1963  
Rechts: Auf der Cheops-Pyramide (im Hintergrund die Chephren-Pyramide), August 1964



Der Pragmatiker Meindl war mit einem ehrlichen „Cum Laude“ zufrieden, und er habe alle Quellen angegeben. Schwer sei es dennoch gewesen, er habe fünf Jahre gebraucht und musste zwischendurch immer wieder nach Berlin zur Vorlesung fliegen, und dies oftmals im direkten Anschluss an seine Vorlesungen an der Georg-Simon-Ohm Hochschule in Nürnberg, wo er 10 Jahre als Gastdozent lehrte. Anwesenheit war Pflicht, auch für einen damals schon verdienten Unternehmer. Heute holt er mit sichtlichem Stolz auf das Ergebnis harter Arbeit seine Promotion aus dem Regal und zitiert empathisch die offizielle Würdigung seines Doktorvaters daraus – „blumige Verkäufersprache“ attestierte ihm vor zwei Jahrzehnten der Professor. Darüber freut sich der Dr. jetzt und kann immer noch herzlich darüber lachen. Die Episode lässt spüren, wie viel Menschen und Beziehungen Meindl bedeuten.

Geistige Gemeinschaft sucht er nicht nur bei seiner Handvoll Freunden, sondern auch beim antiken Philosophen Seneca. In seinem abgegriffenen Band „Von der Seelenruhe“ gibt es mehr unterstrichene Passagen als unberührte. Wenn Meindl die antiken Weisheiten zitiert, dann klingen sie nicht wie Mantras, sondern wie eine wohl formulierte Bestätigung der eigenen Überzeugung. ❖

## Die Ehrlichkeit nie verlassen

Bei Seneca heißt es „Am stärksten ist, wer sich selbst beherrscht“ und „Niemand ist zufällig gut, die Tugend muss man lernen.“ Beides hat der Unternehmer Meindl bereits durchexerziert und tut es noch. Beim von ihm ins Leben gerufenen Netzwerk medicus verpflichten sich zum Beispiel die Mitglieder, einen Verhaltenskodex einzuhalten. Dieser steht öffentlich einsehbar auf der Homepage des Verbunds und soll dafür sorgen, dass Ehrlichkeit, Dauerhaftigkeit, Fairness und Offenheit die Zusammenarbeit bestimmen. „Wichtig ist, dass man kalkulierbar ist“, sagt der Verfasser Meindl. Das spiegelt nicht nur die Überzeugung wider, dass die Medizinerwelt als geschlossener Markt mit hoher Informationsintensität Unehrllichkeit nicht unaufgedeckt ließe, sondern beschreibt auch seine Lebensphilosophie.

„Die Ehrlichkeit wird nicht verlassen“, sagt er kategorisch, „deshalb bin ich erfolgreich.“ Kurzfristig habe er so vielleicht gelegentlich ein Geschäft liegen lassen, das andere mitnehmen würden, langfristig aber seien Geradlinigkeit und Verlässlichkeit seine beiden Erfolgsgaranten gewesen.

## Aufrichtigen Umgang einfordern

Auch von seinen 55 Mitarbeitern fordert Meindl Ehrlichkeit, volle Identifikation mit dem Unternehmen und überdurchschnittliches Engagement. „Montags einen Tag krank sein – das gibt es bei mir nicht“, sagt er. Blaumachen ist bei der Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle GmbH ebenso verpönt wie die Killerphrase: „Das haben wir doch schon immer so gemacht.“

Auf der anderen Seite hätten die Mitarbeiterinnen – bis auf drei Ausnahmen beschäftigt Meindl nur Frauen – einen Chef, der auch verstehe, wenn mal ein Kind krank sei. Dann gebe es eben einen Tag Sonderurlaub, nur angelegen werden wolle er nicht. Da die Beratungskompetenz des Unternehmens hoch ist, sind auch die Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebote für die Angestellten weit überdurchschnittlich. Damit verwirklicht der Chef Meindl das mittlerweile schon geflügelte Wort vom Fordern und Fördern par excellence.

## Die Gegenwart bis zur Zukunft ausdehnen

Das Unternehmen, das er heute durch seine Persönlichkeit prägt, mit Hilfe seines – seit 8 Jahren im Betrieb arbeitenden Juniorpartners Joachim Zieher und seiner Tochter Gabriele Popp weiter auszubauen, die Wege für seine Nachfolger zu ebnen und weitere Perspektiven zu schaffen, ist Meindls vorerst letzte berufliche Vision. Bereits seit zwei Jahren arbeitet seine Tochter Gabi Popp im Unternehmen, im kommenden Jahr folgt sein Sohn. Gemeinsam mit dem Juniorpartner und ebenfalls geschäftsführenden Gesellschafter Joachim Zieher sollen sie in den kommenden Jahrzehnten die Geschäfte leiten.

Es gilt, die Position unter den Top Fünf der inhabergeführten deutschen Verrechnungsstellen zumindest zu verteidigen und insbesondere die Marke „Meindl“ weiter auszubauen. Auf letzteres ist ihr Namensgeber besonders stolz, ist es ihm doch gelungen, seinem Namen einen ebenso wohlgefalligen Klang in den Ohren der Nürnberger Ärzteschaft zu geben, wie es seine Familie seit Jahrzehnten bei den Wanderbegeisterten dieser Welt tut. Derzeit freilich ist der 70-Jährige noch weit davon entfernt, die Geschäfte zu übergeben. Nach wie vor ist er es, der die VIP-Gespräche führt, noch immer gibt er die unternehmerische Vision vor und entscheidet über künftige Geschäftsfelder wie etwa den verstärkten Einstieg in ein echtes Factoring. Sollten ihm aber die Herausforderungen tatsächlich einmal ausgehen, und die Muße sich über sein umtriebige Gemüt legen, dann wolle er Kunsthistorie und Archäologie studieren, wie er sagt, um gleich nachzuschieben: „Das mache ich eh nie, aber vielleicht noch mehr Sport.“ Körperlich aktiv ist er heute schon in einem Maß, das vielen gleich welchen Alters Respekt abnötigen dürfte. Mindestens dreimal pro Woche krault er 1.000 Meter und schwingt sich oft aufs Rad; früher habe er beim Tennis nie einen Punkt freiwillig hergegeben. Das sieht er heute lockerer, und auch die Tatsache, dass er nicht mehr uneingeschränkt belastbar ist. „Mehr als 10 Stunden muss ich heute nicht mehr arbeiten, und nach einer harten Woche bin ich froh, wenn Freitag Nachmittag ist“, sagt er nach 45 Berufsjahren, „Das gibt man aber normalerweise nicht zu, höchstens bei Freunden, denen es ebenso geht.“ | Alexandra Buba

