

INFOBRIEF SONDERAUSGABE

55 Jahre Selbstständigkeit Dr. Rudolph Meindl

Die Zeit vergeht wie im Flug – und 55 Jahre ein Unternehmen aufzubauen und zu führen, bedarf schon besonderer Fähigkeiten, Leistungen und viel Initiative und Tatkraft. Durch seine Einstellung ein „Unternehmer mit Gesicht und Herz“ zu sein, und nach den Regeln des ehrbaren Kaufmannes zu handeln, gelang es Herrn Dr. Rudolph Meindl ein sehr gut laufendes Unternehmen mit zahlreichen Mitarbeitern und Kunden aufzubauen.



Wir freuen uns, dass Frau Hoch, langjährige Assistenz von Herrn Dr. Meindl, sowie Frau Zeppa, Marketingmanagerin, mit Herrn Dr. Meindl ein Interview führen durften.

Wie ist Ihre Kindheit verlaufen?

Meine Kindheit war ein Traum.

Ein altes afrikanisches Sprichwort sagt:
„Das Dorf erzieht die Kinder“.

Ich bin in einem kleinen Dorf aufgewachsen, konnte Freiheiten leben, so wie ich sie dann auch immer in meinem Leben weiterhin gelebt habe.

Wie war Ihre Schulzeit?

Ich bin – was vielleicht nicht ganz alltäglich ist – im Jahr 1952, bereits nach Österreich in die Schule gegangen. Mein Vater erkannte, dass ich handwerklich nicht begabt war und sendete mich deshalb auf eine weiterbildende Schule, welche es in der Nähe des Wohnortes nicht gab.

Zuerst wollte ich nicht studieren, aber nach einem einjährigen Intermezzo im elterlichen Betrieb Meindl- Schuhe und Lederbekleidung habe ich gemerkt, dass dies nichts bringt und ich neben meinen älteren Brüdern hinten irgendwo ‚vergammeln‘ würde. Daraufhin habe ich mich als 19-jähriger entschlossen, für ein Studium nach Wien zu gehen.

Was waren Ihre Highlights im Studium?

Das Studium war insgesamt eine sehr „highlight reiche“ Zeit. Zusammenfassend waren dies zum einen die Freiheit, die ich lebte, und zum anderen die Kultur (Wien) sowie meine diversen

Auslandsreisen, die schon 1960 unmittelbar nach dem Abitur begannen, wie der Autostopp nach Griechenland. Die Auslandsreisen haben sich dann über die Türkei, Nordafrika (von Marokko bis Ägypten), Jerusalem und Bagdad mit dem Auto (1963 u. 64) fortgesetzt.

Und wie war der Einstieg in Ihr Berufsleben?

Das war relativ interessant und am Anfang auch nicht gerade schön, da im Jahr 1967, die erste

Rezession herrschte. Es war nicht einfach als frischer Diplomkaufmann gleich eine Stelle zu bekommen. Ich habe mich aufgrund der Persönlichkeit des Bezirksdirektors bei der Gothaer Versicherung beworben und konnte meinen beruflichen Werdegang dann am 15. Mai 1967 dort beginnen.

Wie war Ihr erster Arbeitstag?

Der erste Arbeitstag war herrlich. Herr Zenz, so hieß der Bezirksdirektor, war ein Urgestein, der nicht lange fackelte. Zum einen duzte er mich, zum anderen war sein Büro auch nicht gerade sehr aufgeräumt. Ich war voller Ideen und Tatendrang. Er sagte zu mir: „Jetzt nimmst du mal das Buch von Frank Bettger. Das liest du. Wenn du das gelesen hast, dann kommst du wieder.“

Hätte ich das Buch „Lebe begeistert und gewinne“ nicht gelesen, wäre ich nicht zum erfolgreichsten Außendienstmitarbeiter der Gothaer in der Geschichte der Gothaer Lebensversicherung aufgestiegen.

Und in Ihrem elterlichen Betrieb konnten Sie sich das Arbeiten, vermutlich später auch als führende Position, überhaupt nicht vorstellen?

Ich war ja der Dritt-Geborene und in der Hierarchie der Vierte. Ich wollte – das zeigt sich hier wieder – meine Freiheit, die eben in einem sehr konservativen Elternhaus nicht immer so gegeben war, wie ich mir dies gewünscht hätte. Ich spürte sehr bald, dass ich mich eigentlich in der Firma nicht weiterentwickelte, weil ich keine Perspektive hatte. Also habe ich auch das Leben nicht so ehrgeizig genommen, wie ich es dann – wie sich ja später

herausstellte – nach dem Studium getan habe. Das war der Grund, einfach zu sagen, ich will nicht Vierter sein. Ich schätze meinen Vater als ehrbaren Kaufmann und habe viel von ihm gelernt, insbesondere die Fairness im Beruf, die Kompetenz und den Fleiß. Aber ich wollte eben doch mein eigener Herr sein.

In dem Zuge haben Sie auch Ihr Erbe ausgeschlagen?

JA – darauf lege ich auch großen Wert. Ich habe das Erbe ausgeschlagen, inklusive dem Pflichtanteil. Auch wenn man das heute kaum versteht, war hier ein – ich nenne es, obwohl auf den ersten Blick widersprüchlich – konstruktiver Egoismus dabei. Ich wollte die Brücke zur damals schon sehr erfolgreichen Meindl Schuhfabrik/Meindl Lederbekleidung einfach abbrechen, um nie in die Versuchung zu kommen zu sagen: „Ach, wenn es nicht funktioniert mit deinem freiberuflichen Dasein, dann gehst du halt doch in das vierte Glied zurück“.

Meine Mutter lehrte mich, dass man Egoist sein darf, aber man sollte ein konstruktiver Egoist sein und sich nicht zu Lasten anderer selbst bereichern, sondern eben unter anderen Kriterien seinen Weg gehen.



Die Gothaer hat mir, neben Regensburg auch in Nürnberg die Möglichkeit gegeben eine kleine Bezirksdirektion zu übernehmen und da Nürnberg für mich die wesentlich größere und damit auch interessantere Stadt war, habe ich mich für Nürnberg entschieden.

Gibt es da ein Schlüsselerlebnis, als Sie in Nürnberg gestartet sind?

Sehr früh habe ich mich auch hier wiederum ganz anders in meinen Freiheitsgedanken in der Unternehmenspolitik als Bezirksdirektor der Gothaer bewegt, als dies meine Kollegen in ganz Deutschland getan haben und habe mich sehr schnell auf das Ärzteklientel konzentriert. Hier gibt es ein Schlüsselerlebnis: Ein sehr interessantes und visionäres Telefonat mit meinem jetzigen Freund und auch ganz besonderen fantastischen Men-



schen Dr. Horst Weidinger, der damals schon sehr futuristisch ein sog. Ärztekollegium am Albrecht-Dürer-Platz gründete. Durch die folgenden Empfehlungen von Herrn Dr. Weidinger und seiner Gründungsmitglieder des Ärztekollegiums begann die Fundstätte meiner Aktivitäten im ärztlichen Bereich. Ich habe gespürt, dass die Ärzte ehrliche kompetente kaufmännische Beratung, insbesondere bei der geplanten Niederlassung brauchen. Dem bin ich dann treu geblieben.

Ich wurde anfangs belächelt, weil ich mich mit der Terminologie der Ärzte, aber auch mit der Ausstattung, z. B. der Röntgen- und Ultraschallgeräte, und dann später auch mit den Großgeräten auseinandergesetzt habe. Der Arzt wollte von mir eben mehr wissen als nur ein Versicherungsangebot, sondern auch seriöse Wirtschaftlichkeitsberechnungen, die auch von den finanzierenden Banken sehr geschätzt waren.

Und wie kam es dann zur Gründung der Verrechnungsstelle?

Ganz einfach, ich habe die Ärzteberatungsfirma Curamed Dr. Meindl u. Partner gegründet und habe später gemerkt, dass die Ärzte sagen: „Jetzt machen wir alles im Zuge der Niederlassung mit ihnen, aber die Privatabrechnung machen sie nicht.“

Ich hatte keine großen Kenntnisse von der GOÄ und habe dann wieder Herrn Dr. Weidinger gefragt, ob er mir Herrn Werner Schneider zum Teil abstellen könnte, welcher sein – sehr GOÄ affiner – Verwalter war. So kam es zur Gründung der Verrechnungsstelle mit meinem Gründungspartner Werner Schneider.



Was sind in dieser ganzen Zeit Ihre Highlights?

Die wirklichen Highlights in meinem beruflichen Leben sind die Begegnungen. Zum einen mit unseren Kunden draußen, welche vielschichtig auf vielen Ebenen stattfanden und natürlich auch das miteinander leben mit unseren Mitarbeitern. Sie sind das Herzstück unseres Unternehmens. Deren gelebte Servicebereitschaft ist einer der Gründe warum wir durch unsere Kunden sehr vital weiterempfohlen werden.

Alle Highlights kann ich nicht einzeln benennen, aber meinen Beruf, so wie er verlaufen ist und auch heute verläuft und – so Gott mir die Gesundheit gibt – weiterhin noch verlaufen wird, das ist das Highlight.

Was hat Sie bewogen, das Unternehmen nicht zu verkaufen, sondern in der Familie weiterzugeben?

Zu Beginn hatte ich die Überlegung, zu verkaufen, aber das wäre mir wahnsinnig schwergefallen, allein schon wegen unseren Kunden, unseren Mitarbeitern und dann natürlich auch wegen meiner eigenen Perspektive. Als dann meine Tochter Gabriele ins Unternehmen kam und ein paar Jahre später mein Sohn Lukas sich mehr und mehr für die Firma und die Dienstleistung interessierte und auch hineinarbeitete, war für mich klar, insbesondere natürlich auch inspiriert durch die Tradition meines elterlichen Betriebes (immerhin 16. ältestes Familienunternehmen Deutschlands, gegründet 1683), dass auch ich möchte, dass wir am Ärztemarkt ein Unternehmen werden, das auch in der Tradition lebt. Mein Sohn hat meine Anteile am Unternehmen von mir übernommen und ist neben Herrn Joachim Zieher als geschäftsführender Gesellschafter tätig.

Was fasziniert Sie allgemein am Gesundheitsmarkt, geschäftlich als auch privat?

Mit den Ärzten haben wir ein sehr gebildetes Klientel. Menschen, die ein Gefühl für Fairness haben und wenn sie spüren, dass sie fair behandelt werden, kommt auch ein ehrliches Feedback. Dieses Feedback war für mich meine Motivation, dass die Ärzte, die ich beraten habe (und welche auch heute noch durch unsere Mitarbeiter beraten werden), immer dankbar reflektierten. Warum ist es uns gelungen aus der Firma nicht nur eine Firma, sondern eine Marke zu machen? Da uns die gut beratenen Ärzte in diesem geschlossenen Markt weiterempfehlen. Wir werden



nicht nur als Dienstleister, sondern mehr als Partner wahrgenommen, weil wir ehrlich, fair, kompetent und nachhaltig beraten. Das wird so bleiben!

Wie schätzen Sie den Gesundheitsmarkt der niedergelassenen Ärzte im Allgemeinen ein?

Die Perspektive der niedergelassenen Ärzte wird einen Wandel erleben. Es wird in vielen Bereichen der Wirtschaft zu Konzentrationsbestrebungen kommen. Zum einen durch die GKV-VSG ermöglichten MVZ Gründungen, die weiterhin von Ärzten durchgeführt werden. Zum anderen, was in etwa seit vier Jahren der Fall ist, durch die institutionellen Anleger, die sich auf den Markt konzentrieren und niedergelassene Ärzte (je nach Fachrichtungen) aufkaufen, um MVZs zu gründen.

Es kommt jedoch auch der allgemeinen Entwicklung entgegen, dass die „Niederlassungsfreudigkeit“ bei der jetzigen Generation aus mehreren Gründen – ich will jetzt die Work-Life-Balance nicht zu sehr strapazieren – nicht mehr so sehr gegeben ist, sich dem freien Unternehmertum und den Risiken und den Herausforderungen als selbstständiger Arzt zu widmen. Das kommt vor allem bei den MVZ Gründungen auch den Erwartungen der jungen Ärzte entgegen. So gesehen wird es eine weitere Konzentration geben, insbesondere bei den Fachrichtungen, die auch wirtschaftlich interessant sind.

Die Ärzte, die nach wie vor sagen, ich habe das Zeug dazu und ich möchte auch unternehmerisch tätig sein, diesen würde ich weiterhin empfehlen, statt eine Praxis neu zu gründen, eine bestehende Praxis zu übernehmen, die es am Markt durch die demographische Entwicklung mehr und mehr geben wird. Hier ist nach wie vor die Chance das „freie Unternehmertum zu leben“, und dies kann man nur tun, wenn man in der eigenen Praxis ist. Wenn man jedoch, aus welchen Gründen auch immer, lieber in ein Angestelltenverhältnis geht, dann würde ich empfehlen, sich im Rahmen eines der größeren Konstrukte einzubinden – in ein großes Konstrukt, um dann eben die Nachteile des Unternehmertums nicht zu haben.

Folgendes ist grundsätzlich wichtig zu wissen: Die institutionellen Anleger sind bereit mehr für Übernahmen zu bezahlen, was natürlich auch dazu führt, dass abgabewillige Ärzte, ungeachtet der Nachfrage existenzwilliger Ärzte, eher an die Private Equity Gesellschaften, oder die institutionellen Anleger verkaufen. Als Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen, seit über 30 Jahren,

kann ich nicht anders bewerten, als mit der modifizierten Ertragswertmethode, welche oftmals um ein wesentliches geringer ausfällt als institutionelle Anleger bereit sind zu bezahlen.

Gibt es einen Leitspruch in Ihrem Leben?

JA – es gibt einen Leitspruch. Dieser hängt wieder ein bisschen mit meinem Gefühl für Freiheit zusammen.

„Das Geheimnis des Glücks ist die Freiheit und das Geheimnis der Freiheit ist der Mut.“

Was würden Sie Ihren Kindern als Lebensweisheit mit auf den Weg geben?

Privat würde ich sagen: seid anständige Menschen, seid ehrlich, fleißig, seid keine destruktiven Egoisten, versucht das Gute im Menschen zu erkennen, da grundsätzlich zuerst einmal das Gute überwiegt. Nur wenn man das selbst nicht lebt, dann erlebt man natürlich auch viel Negatives. Im beruflichen Bereich kann ich nur sagen, der berufliche Werdegang braucht eine fachliche Kompetenz. Wenn ich die nicht habe, dann kann ich nichts erreichen. Mein Ratschlag für junge Menschen und für meine Kinder heißt, sich erst einmal fachliche Kenntnisse anzueignen und dann einen ehrlichen beruflichen Weg zu gehen. Wenn man im Beratungsbereich zuhause ist, wie wir, dann muss ich sagen, muss Ehrlichkeit und Offenheit überwiegen und dann wird man im Leben auch immer wieder positive Feedbacks bekommen. So wie ich in den Wald hineinrufe, so hallt es heraus.

Wofür sind Sie dankbar?

Ich bin meinen Eltern und insbesondere meinem Vater sehr dankbar, dass er uns so klar und einlinig und ohne viele Umschweife erzogen hat. Ich bin ihm auch dafür dankbar, dass ich die königliche Kaufmannsphilosophie von ihm gelernt habe. Der Ausspruch von meinem Vater: „So was tut man nicht“, der begleitet auch heute noch mein Leben in vielen Facetten.



Natürlich bin ich auch vielen Menschen, in erster Linie meiner Familie, aber natürlich auch ehrlichen Freunden dankbar.

Mein Leben kann man nicht vom geschäftlichen trennen, das war mein Leben und ist mein Leben. Ich bin auch denjenigen Menschen dankbar, die mit mir diesen sehr erfolgreichen beruflichen Werdegang gegangen sind, denn ohne unsere Mitarbeiter und unsere Kunden, wäre das Unternehmen nicht da, wo es ist: nämlich eine Marke.

Das alles in der Gesamtheit zu sehen, macht mich zu einem glücklichen Menschen, der glaubt in diesen 55 Jahren Selbstständigkeit, und vorher auch als Student, das Leben sehr bewusst gelebt zu haben.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Für die Zukunft wünsche ich mir Gesundheit, aber insbesondere auch für meine Familie und Freunde. Ich wünsche mir, dass die Verrechnungsstelle Ihren Weg weiter gehen wird, auf Basis dessen was bisher geschafft wurde. Unser Unternehmen, geformt durch unser Team, was sich draußen einfach bewährt, gehört zu meinem Leben und wird immer zu meinem Leben gehören. Das hat nichts mit Materialismus zu tun, oder mit einem Profitgedanken, sondern einfach mit der Erfüllung des Lebens, das bei mir immer stark verbunden ist mit meinem beruflichen und privaten Leben. Deswegen wünsche ich mir, dass ich sowohl privat als auch beruflich noch einige Jahre aktiv sein kann.



IMPRESSUM

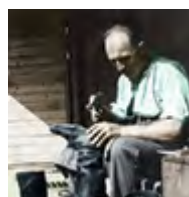
Dr. Meindl u. Partner Wirtschaftsberatung GmbH

Willy-Brandt-Platz 20 · 90402 Nürnberg
HRB 10748

Geschäftsführender Gesellschafter: Dr. rer. pol. Rudolph Meindl

Verantwortlich für den Inhalt der Ausgabe: Dr. rer. pol. Rudolph Meindl

Der Infobrief basiert auf Informationen, die wir als zuverlässig ansehen. Eine Haftung kann aufgrund der sich ständig ändernden Gesetzeslage nicht übernommen werden.



Lukas Meindl Senior

Zukunft braucht Herkunft

Seit 1683 ist in ununterbrochener Folge ein Schuhmacher Meindl in Kirchanschöring (Firmensitz der Familie Meindl und Geburtsort von Dr. Rudolph Meindl) beurkundet.

Lukas Meindl Senior gründete 1928 das Familienunternehmen Meindl.

