

Ein Unternehmer als Unikat

Stefan Knoll ist ein unruhiger Geist, er hat Tausende Jobs geschaffen, er malt, ist Reservist – nun feiert seine Versicherung Jubiläum

FRANKFURT. Wenn Stefan Knoll sich selbst malen müsste, er würde sich Zeit nehmen. Ein gutes Porträt zeigt nicht nur ein Gesicht, sondern spiegelt auch den Charakter eines Menschen wider. Knoll weiß das, denn in seiner Freizeit malt er Porträtbilder berühmter Persönlichkeiten wie Konrad Adenauer, Helmut Kohl, Papst Johannes Paul II., Napoleon und Albert Einstein. Seine eigene Vita bildet keinen geradlinigen Lebenslauf und deshalb eine Vielzahl von Facetten ab: jene vom Reservisten Knoll, Oberstleutnant der Reserve, neben dessen Schreibtisch eine große Deutschland-Flagge steht; jene vom Schüler Knoll, der acht Schulwechsel hinter sich hat und 15 statt 13 Jahre bis zum Abitur brauchte; jene vom Menschen Knoll, der seinen Freund und Geschäftspartner vor einigen Jahren verlor, weil der mit 46 Jahren an Krebs starb; jene vom Chef Knoll, der klare Prinzipien vorlebt und in seinem Leben mehr als 2000 Arbeitsplätze geschaffen hat; und jene vom Künstler Knoll, der sich mit Menschen beschäftigt, die Besonderes erreicht haben.

All diese Facetten verbinden sich zu einem vielschichtigen Charakter und ergeben am Ende das Bild eines Unikats, das für eine vom Aussterben bedrohte Spezies steht: des Unternehmers mit Ecken und Kanten, Werten und Prinzipien, Stärken und Schwächen, Höhen und Tiefen, der mit seinem eigenen Vermögen für eine Idee einsteht.

Stefan Knoll hat eigentlich frei an diesem Tag in der Karwoche, und doch sitzt er an seinem Schreibtisch. Dieser Tage feiert die Deutsche Familienversicherung ihr zehnjähriges Jubiläum, es gibt viel zu tun. Zur Festveranstaltung an diesem Freitag hat er Ministerpräsident Volker Bouffier (CDU) in die Alte Oper eingeladen, dazu zahlreiche Freunde, Kollegen, Geschäftspartner, Wegbegleiter und Mitarbeiter.

Knoll will an diesem Tag in die Zukunft blicken, denn er hat mit seiner Versicherung, die 117 Mitarbeiter zählt und 2016 einen Umsatz von 70 Millionen Euro erzielte, noch viel vor. Die Branche steht vor einer von der Digitalisierung getriebenen Veränderung. Der Gründer und Vorstandsvorsitzende Knoll will mit seinem Unternehmen diesem Trend nicht nachlaufen, es würde auch nicht zu seinem Naturell passen. Er will ihn prägen.

Das mag für ein kleines Unternehmen in einer komplexen Branche mit riesiger Konkurrenz übermütig klingen. Doch es klingt nicht weniger mutig als der Plan, den Knoll und sein damaliger Geschäftspartner Philipp Vogel vor gut zehn Jahren schmiedeten. Eine Versicherung zu gründen, wie sie es sich 2006 ausdachten, dafür braucht es jede Menge Eigenkapital und große Risikobereitschaft in einer Branche mit kompliziertem Rechtsrahmen und strenger Aufsicht. Sie machten es trotzdem. Weil Versicherungen das ganze Leben abbilden, wie Knoll sagt: Lebens-



Ein Mann mit Prinzipien: Stefan Knoll, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Deutschen Familienversicherung, in seinem Büro in Frankfurt

Foto Wolfgang Eilmes

wirklichkeiten, Risikomanagement, Politik, Umweltfragen, gesellschaftliche Themen, Gesundheit: „Versicherungen sind ein Schnitt quer durch das Leben.“ Sein Leben ist geprägt davon.

Wenn Knoll über Unternehmertum spricht, holt er weit aus, und beginnt bei seinen Großeltern. Der Opa wurde nach dem Zweiten Weltkrieg arbeitslos, die Oma suchte für die beiden Söhne Sicherheit. Sie wurden Beamte. Aus der Anstellung mit Netz und doppeltem Boden arbeitete sich sein Vater hoch zum Topmanager in der Logistikbranche. Für ihn stand mit dieser Erfahrung fest, selbst gestalten zu wollen. Doch bevor er das ausleben konnte, war es ein weiter Weg. „Ich war schwer erziehbar“, sagt er, polarisierend, selbstbewusst. Die Schule interessierte Knoll wenig, er musste achtmal die Lehranstalt wechseln. „Ich hatte das Gefühl, all das stört mich in meiner Entwicklung.“ So einer beim Militär? Der Vater sei skeptisch gewesen, berichtet Knoll. Doch der Filius scheiterte nicht mit seiner forschenden Art, im Gegenteil, er machte Karriere und ist heute als Oberstleutnant der Reserve gespiegelter Referatsleiter im Bundesver-

teidigungsministerium. Von der Bundeswehr hat er viel gelernt: „Die Präzision, die Klarheit der Sprache, das Führen durch Auftrag.“

Auch nach dem Jurastudium fiel er bei seinem ersten Arbeitgeber, der Allianz, schnell auf. „Ich wurde wegen meines losen Mundwerks nach Cottbus versetzt.“ Er machte aus der Not eine Tugend. „Endlich konnte ich führen, wie ich wollte“ – und erzielte so gute Vertriebsergebnisse, dass er mit nur 36 Jahren zum Abteilungsleiter berufen wurde. Es war der Moment, als er kündigte. Warum? Der promovierte Jurist zeichnet das Bild einer Leiter. Das oberste Ziel von Managern sei es, die Karriereleiter hochzuklettern, mühsam, mit Umwegen und Konkurrenten. Knoll wollte lieber eine eigene Leiter bauen. Nicht, um immer nur oben zu stehen, das würde ihm nicht gerecht. Er wollte Unternehmer sein und damit einen volkswirtschaftlichen und sozialen Beitrag leisten: Gestalten, Arbeitsplätze schaffen, „das ist mein Antrieb“.

1994 gründeten Knoll und Geschäftspartner Vogel mit der Diatel Direkt das erste Callcenter in der deutschen Versiche-

rungswirtschaft. In elf Jahren entstand aus einer Idee, einem Mitarbeiter und zwei Schreibtischen ein Unternehmen mit 3500 Mitarbeitern an 16 Standorten in Deutschland. Knoll und Vogel, die damals schon in dem Gebäude am Reuterweg 47 saßen, verkauften 2005 ihre Anteile an die niederländische Telekom, schieden aus und wurden Privatiers. Aber nur kurz. Schon 2006 saßen sie, dieses Mal in einem kleinen Büro in der Frankfurter „Welle“, wieder an zwei Schreibtischen. Es war die Geburtsstunde der Deutschen Familienversicherung.

Harte Arbeit ist für Stefan Knoll ebenso ein unersetzlicher Teil der Unternehmer-DNA wie ungewöhnliche Ideen. Die hatte Knoll beruflich, weil er zum Beispiel bei der Versicherung auf einfache Modelle setzte. Aber er hatte sie auch privat. Knoll gründete einst die Montagsgesellschaft, er tritt als Sponsor bei der Frankfurter Eintracht in Erscheinung, er fördert Schulprojekte und bewarb sich 2005 dafür, für die CDU im Frankfurter Westen für das Bundestags-Direktmandat aufgestellt zu werden, wenngleich ohne Erfolg. Im März 2015 starb sein langjähriger Geschäfts-

partner und Freund Philipp Vogel („Wir verstanden uns symbiotisch“) an Krebs. „Ohne ihn würde es das Unternehmen nicht geben“, sagt Knoll. Auf seinem Schreibtisch steht ein Bild Vogels, das Foto ist auch auf den Porträtbildern Knolls auf den Einladungsschreiben zu sehen, die er für die Jubiläumsfeier verschickt hat. Doch auch das ist Knoll: Er machte weiter, baute die IT um, später das ganze Unternehmen. „Wir stehen heute sensationell gut da.“

Knoll sitzt heute wieder im gleichen Büro im Reuterweg wie zwischen 1998 und 2005. Seine Porträtbilder entfalten hier bestimmende Wirkung. Die drei wichtigsten? Das von Friedrich dem Großen, „weil er der größte deutsche König war“; jenes von Freiherr vom Stein, „weil er gegenüber seinem König kein Blatt vor den Mund genommen hat“; und das von Immanuel Kant, „weil er der größte Denker der Menschheit ist“. Das Malen ist Ausdruck des Gestaltungsdrangs. Zu Hause hat er nie einen Vorrat an leeren Leinwänden liegen, weil er sie sonst sofort bemalen muss. „Dieser Drang, etwas zu gestalten, ist wie eine Sucht.“ DANIEL SCHLEIDT