

## ■ INTERVIEW MIT ERICH BURTH

### **360°: Erich, welche Ereignisse in der Unternehmenshistorie waren für Dich persönlich wichtig?**

**Erich:** Da gibt es natürlich sehr viele wichtige Ereignisse. Du hast es ja schon angesprochen – 40 Jahre sind eine lange Zeit und ich bin der „zweitälteste“ Mitarbeiter bei RVM. Mein Start am 1. Februar 1993 als „Assistent der Geschäftsleitung“ war natürlich ein besonderes Ereignis für mich. Vier Jahre später, 1997, wurde ich zum Geschäftsführer ernannt – das war ein großer Schritt.

Auch unsere Unternehmensbeteiligungen waren Meilensteine: 2001, 2004, 2010 und 2018 haben mein Partner Michael Friebe und ich Unternehmensanteile übernommen, was uns als Firma definitiv weitergebracht hat. Aber weißt Du, für mich ist jedes neue Kundenmandat etwas ganz Besonderes. Ich führe bei RVM seit vielen Jahren den Vertrieb und wenn uns ein Kunde sein Vertrauen schenkt und sich für uns entscheidet, dann ist das immer ein besonderes Highlight.

Wenn ich in die Zukunft schaue, dann ist unser aktuelles Bauprojekt im Orschel-Park in Reutlingen ein großes Ereignis. In einem Jahr ziehen wir um. Der moderne Neubau und die perfekte Anbindung an den Großraum Stuttgart wird die Attraktivität von RVM als innovativer und dynamischer Arbeitgeber nochmals deutlich erhöhen.

### **360°: Was ist Dein persönliches Erfolgsrezept?**

**Erich:** Ich glaube, es liegt vor allem an meinem Ehrgeiz und meiner Leistungsorientierung – egal ob im Sport oder hier im Unternehmen. Wenn ich mir ein Ziel setze, dann arbeite ich konsequent darauf hin und in der Regel erreiche ich das auch. Als Jugendlicher und auch während meines Studiums wollte ich schon immer unternehmerisch tätig werden. Der Erwerb von Gesellschaftsanteilen an RVM war dann der Schritt, der mir das ermöglicht hat.

Ein anderer wichtiges Thema bei dem für viele nicht einfachen Thema „Industrieversicherungen“ ist das sogenannte „aktive Zuhören“. Gerade bei den vielen Kundengesprächen – oder auch im Vertrieb – ist es entscheidend zu verstehen, was dein Ansprechpartner will. Nur so lassen sich optimale Lösungsstrategien erarbeiten.

Und wenn es um das RVM-Team geht: Ich versuche immer, Vorbild zu sein und die Mitarbeitenden mit auf den Weg zu nehmen und zu begeistern. Mir ist es immer sehr wichtig, gemeinsam an den definierten Zielen zu arbeiten.



### **360°: Stichwort Innovation: Was verrät uns der Blick in die Zukunft?**

**Erich:** Zuerst ein kurzer Blick zurück: In den letzten zehn bis fünfzehn Jahren haben wir gemeinsam mit unserer IT-Abteilung enorm viel erreicht. Wir haben Prozesse optimiert und großartige IT-Tools eingeführt, die unsere tägliche Arbeit nicht nur effizienter, sondern auch deutlich einfacher machen. Und davon profitieren natürlich auch unsere Kunden.

Und wenn wir nach vorne schauen – klar, KI und andere Technologien sind aktuell in aller Munde. Ich selbst beschäftige mich auch damit, obwohl ich nicht unbedingt der „größte IT-Freak“ bin. Aber ich finde es absolut faszinierend, welche Möglichkeiten sich dadurch ergeben. Eines ist aber auch klar: KI wird uns immer nur unterstützen – und nicht ersetzen. Vielmehr wird sie unsere Tätigkeit und damit unsere Dienstleistung auf ein neues Level heben. Mein persönliches Motto ist „High touch“ kombiniert mit „high tech“ – also maximaler Kundenkontakt mit maximaler technischer Unterstützung.

Weiterhin werden wir unsere RVM Gruppe stetig weiterentwickeln – durch internes und externes Wachstum. Und wenn sich am Markt Chancen ergeben, weitere Versicherungsmakler-Unternehmen in unsere Gruppe zu integrieren, dann werden wir dies sorgfältig prüfen und bei positivem Ergebnis auch zuschlagen.

Die Zukunft bleibt spannend – ich bin mir aber sicher, dass wir auch die künftigen Herausforderungen erfolgreich meistern werden und sich RVM genauso erfolgreich weiterentwickeln wird wie in den ersten 40 Jahren.