

„Immer weiter, immer höher – das kann auf Dauer nicht gut gehen“

Interview mit Michael Kraus, Geschäftsführer der Brandl Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

Michael Kraus setzt sich für nachhaltiges Engagement ein. Als einer der Ersten hat er die Qualifizierung zum ESG-Berater absolviert. Als Geschäftsführer der Firma Brandl legt er ein hohes Augenmerk auf die soziale Verantwortung gegenüber Kunden, Mitarbeitern und Dienstleistern. Was Nachhaltigkeit für ihn bedeutet und wie das Thema im Unternehmen umgesetzt wird, verrät er im Interview.

Herr Kraus, Sie selbst haben die Weiterbildung zum ESG-Berater absolviert. Dürfen wir Sie nach Ihren Beweggründen hierfür fragen?

Ich bin in München geboren und im Dachauer Land in der Natur groß geworden, unter anderem mit Fußball im Freien, der naturnahen Fischerei und Angelei. Schon damals waren die Umweltsünden überall sichtbar wie etwa die Müllberge oder Säurebäche aus verarbeitenden Betrieben und haben mich „grün“ motiviert. Ich war in jungen Jahren vom Tschernobyl-Regen „bestrahlt“ und in Wackersdorf am WAA-Zaun zum Protestieren. Das hat mich geprägt.

Heute, 30 Jahre später, verfolge ich mit meinem Unternehmen folgende Prämissen und Ziele und versuche sie auch zu leben: Nur wenn die Unternehmensführung ein ethisch-moralisches und damit ein sauberes, ehrliches Verhalten vorlebt und dies über alle Mitarbeiter bis hin zur Putzfee weitergibt, kann das Sprichwort „Der Fisch stinkt vom Kopf“ widerlegt werden.

Wir betreuen mit der Firma Brandl im Großraum München und Oberbayern rund 500 mittelständische Unternehmen und deren Inhaber. Um vor Ort und im eigenen Unternehmen argumentieren zu können, habe ich mich für den ESG-Berater interessiert. Es ging nicht um neue Vertriebswege oder gar um neue Verdienstmöglichkeiten. Im Anlagebereich sind und werden wir nicht tätig.



Michael Kraus

Was versteht ein ESG-Berater eigentlich konkret unter Nachhaltigkeit?

Der Grundgedanke des heutigen Nachhaltigkeitsbegriffs geht zurück auf den Brundtland-Bericht aus dem Jahre 1987. Ich sehe eine nachhaltige Entwicklung sowohl im privaten als auch im Firmenbereich so, dass nicht auf Kosten der zukünftigen Generationen gelebt werden kann. Positiv formuliert kann nur so viel verbraucht werden wie nachwächst. Dies gilt in meinen Augen auch in Bezug auf das unendliche Wirtschaftswachstum, den unendlichen Konsum, das Denken „immer weiter, immer höher“. Das kann auf Dauer nicht gut gehen.

Was in der Wirtschaft und Politik damit gemacht wird, widerspricht jeglichem nachhaltigen Handeln. Nur die Einkehr, Demut und der Verzicht können die Gesellschaft weiterbringen. Hier meine ich nicht, auf alles zu verzichten, sich aber darüber Gedanken zu machen, was man tut, zum Beispiel: Wie oft fliege ich mit dem Flugzeug pro Jahr beruflich und privat, wie ziehe ich daraus Konsequenzen, um der nachhaltigen Entwicklung zu entsprechen und zum Beispiel den CO₂-Fußabdruck zu verkleinern? Anscheinend lernt die Menschheit nur dadurch, dass sie erst alles gegen die Wand fährt, um danach die Frage zu stellen, warum es passiert ist (siehe Diebelskandal, Polarschmelze etc.). Hoffentlich wird diese These widerlegt.

Wie ökologisch und ethisch verantwortungsvoll kann eine Beratung denn überhaupt sein?

Was für eine Frage! Eine Beratung kann immer dann ethisch verantwortungsvoll sein, wenn man sprichwörtlich den „Rücken frei“ hat, das heißt, nicht von außen, zum Beispiel von Umsatzzielen, Verdienstzielen oder Machtzielen getrieben ist, sondern ehrlich agiert. Dabei geht es nicht um Courtage oder Honorar, sondern es geht darum, sich tatsächlich mit einer selbstlosen (altruistischen) Beratung um den Kunden so zu „kümmern“, wie man selbst auch beraten bzw. behandelt werden möchte.

Hier geht es nicht um eine kurzfristige Gewinnmaximierung, sondern um eine langfristige Bindung und Umsatzmöglichkeit. Darüber hinaus kann hierauf auch problemlos eine ökologische Beratung aufsetzen, sofern der Kunde dafür offen ist.

In den Leitlinien ist zu lesen, ein ESG-Berater habe eine Bringschuld. Wie gehen Sie damit um?

Das ist richtig, die Leitlinien sagen es so. Sofern ein Kunde dafür offen ist, wird es mit Sicherheit ein Thema sein, offensiv damit umzugehen. Andererseits hat es in meinen Augen keinen Sinn, mit einem „Schreiner über Betonarten“ zu sprechen. Es geht darum, die Menschen dort abzuholen, wo sie stehen. Ich denke, je mehr das Thema Nachhaltigkeit in den Alltag der Menschen einzieht, desto mehr kann es in der Beratung angesprochen werden.

Die Firma Brandl Versicherungsmakler hat sich dem Grundgedanken der Nachhaltigkeit verschrieben. Was bedeutet dies für die unternehmerischen Ziele und Entscheidungen?

Ich bin seit 2010 handlungsbevollmächtigt und seit 2015 mit der Firmenübergabe handlungsfähig. Pro Jahr sind im Rahmen der Gesamtunter-

nehmensentwicklung auch die Nachhaltigkeitsziele eingebunden. Diese sind aber nur umzusetzen, wenn die ökonomischen Ziele erfolgreich laufen.

Hier ist eine Auswahl der Themen, die umgesetzt sind oder sich im fortlaufenden Prozess befinden: Recycling, vollständiger Verzicht auf Plastiktüten, Reduktion der Bürostrahlung, ergonomische Arbeitsplätze, Energiesparlampen, energieeffiziente Bürogeräte (auch Kühlschrank, Spülmaschine), Ökostrombezug, CO²-Kompensation über Greensurance Stiftung Moore, Kauf alternativer Hygienemittel (WC-Papier etc.), Bezug von Bio- und Fairtrade-Kaffee, Erarbeitung eines Werte-/Ethikkonzeptes, Anpassung der Reisegewohnheiten (also die Nutzung der Bahn statt des Flugzeugs).

Auf unserer Agenda stehen zudem folgende Themen: sparsamer Fuhrpark bzw. Umstieg auf Elektroantrieb, nachhaltige Schulungsangebote für Mitarbeiter, nachhaltige Versicherungen und nachhaltige Schadenregulierung, Umwelt-/Energiezertifizierung, die Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts sowie ein Geschäftskonto bei einer nachhaltigen Bank. ■

„Ich sehe eine nachhaltige Entwicklung sowohl im privaten als auch Firmenbereich so, dass nicht auf Kosten der zukünftigen Generationen gelebt werden kann.“