Volker Kliefoth

„MEIN traumberuf“

// Ehrenamtlicher Fußballtrainer und passionierter Zeitwertkontenberater – Volker Kliefoth.

*Volker Kliefoth „lebt das Thema Zeitwertkonten“, wie er von sich selbst sagt. Was den gelernten Versicherungsmakler, aktiven Sportler und Familienmenschen zu den Zeitwertkonten brachte, erzählt er im **zeit**geist-Interview.*

Die sportliche Passion von Volker Kliefoth liegt eindeutig beim Fußball. Der gebürtige Cloppenburger outet sich im Interview gleich als Bayern-München-Fan. „Das ist zugegebenermaßen für unsere Region nicht ganz typisch. Aber ich bin seit meinem 7. Lebensjahr ein Fan dieses Vereins und Mehmet Scholl war immer mein fußballerisches Idol“, erklärt Kliefoth. Der 37-Jährige kickte in der Jugend selbst als Leistungsfußballer bei Blau-Weiß Lohne in der Regionalliga. Um dort zu landen, musste er sich über die Bezirks- und Landesliga sportlich hocharbeiten. Mehrere Verletzungen, darunter drei Kreuzbandrisse, beendeten aber frühzeitig die Fußballkarriere von Volker Kliefoth.

> ***„Das Trainieren von Kindern und Jugendlichen macht mir richtig viel Spaß.“***
> Volker Kliefoth

„Wer weiß, für was es gut war“, meint er rückblickend und ergänzt: „Der Fußball hat mich aber bis heute nicht losgelassen. Aktuell mache ich die DFB-Trainerscheine.“ Den ersten hätte er bereits, der zweite, mit dem er dann Jugendmannschaften bis zur 1. Liga trainieren dürfe, stünde in Kürze an. „Das Trainieren von Kindern und Jugendlichen macht mir richtig viel Spaß. Die haben einfach noch Bock auf den Mannschaftssport und sind noch nicht durch Geld und andere Allüren versaut“, meint der Jugendtrainer Kliefoth.

Zusammen mit der Familie treibt er auch Sport – allerdings Wintersport. „Meine drei Kinder Oscar, Kaspar und Heidi wurden 2016, 2017 und 2020 geboren." Beim letzten möglichen Skiurlaub vor Corona in Zell am See habe Oscar schon die Bambini-Gruppe belegt, erzählt Kliefoth.

Drei kleine Kinder und dann ein Job als Zeitwertkontenberater, der nicht nur in Niedersachsen oder Nordrhein-Westfalen Kunden betreut, sondern auch mal für mehrere Tage nach Berlin, Dresden oder nach Süddeutschland reist. Wie lässt sich das miteinander verbinden? „Mir sind zwei Dinge sehr wichtig: zum einen meine Familie, denn es ist schön, meine Frau und meine Kinder um mich zu haben. Zum anderen soll mir meine Arbeit Spaß und Freude bereiten. Beides kann ich in meinem Job hervorragend verbinden", sagt Kliefoth. Dabei sei sein Weg zur DBZWK alles andere als vorgezeichnet gewesen. Sein Abitur machte Volker Kliefoth auf der Polizeischule in Oldenburg.

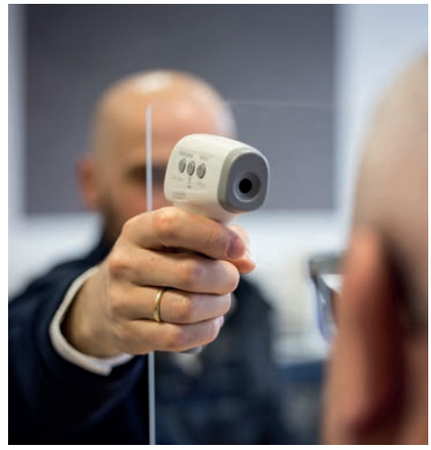
// Bringt Familie und Beruf mit einem guten Zeitmanagement unter einen Hut: Volker Kliefoth mit seiner Frau Linda und den Kindern Oscar, Kaspar und Heide (v. l.).

// Smartphone und Notebook – für eine qualitativ hochwertige Beratung unersetzliche Arbeitsmittel. „Aber es kommt immer auch auf den Menschen an", sagt Volker Kliefoth.

Damals standen noch die Fußballer- und eine Polizeikarriere auf seiner Berufswunschliste. Bei der Musterung wurde ihm ein Sehfehler auf seinem rechten Auge attestiert. „Dies bedeutete zugleich, dass ich auch bei der Polizei nicht landen würde, weil ich wegen meines Auges keine Waffe tragen dürfte."

Während der zwei Jahre ältere Bruder seine Wehrpflicht bei der Bundeswehr ableistet, rät er dem jüngeren Bruder, nicht zur Bundeswehr zu gehen, sondern stattdessen Zivildienst zu machen. Diesen leistet Volker Kliefoth im Altersheim, das nur wenige Gehminuten entfernt vom elterlichen Zuhause liegt, und „findet Gefallen am Umgang mit den Menschen". Eine genaue Berufsvorstellung hat er zu diesem Zeitpunkt noch nicht. „Irgendwas mit Zahlen schwebte mir vor, weil mir Mathematik in der Schule schon immer leichtfiel und auch Spaß machte." Schließlich beginnt Volker Kliefoth in Paderborn ein Studium im Bereich BWL-Finanzwesen. „Die Bachelor-Arbeit habe ich nicht mehr fertiggeschrieben, weil ich parallel zum Studium schon arbeitete und mit dem Verkauf von Versicherungen schon ganz gut Geld verdiente."

Bereits zu dieser Zeit lernt er seine zukünftige, und zwei Jahre jüngere Frau Linda kennen. Sie arbeitet als Betriebswirtin in einem Autohaus. „Sie konnte es nachvollziehen, dass ich keine Lust hatte, den Leuten ständig etwas verkaufen zu müssen – wie es eben bei Versicherungen so üblich ist", beschreibt ▶



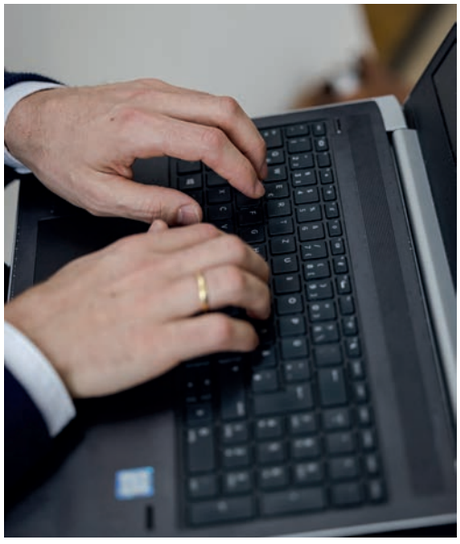
// Beratung unter Coronabedingungen: Eine Plexiglasscheibe schützt beide Personen. Fieber messen gehört zur Prävention.

// Flexibilität ist ein wichtiger Faktor bei seiner Arbeit. So setzt sich Volker Kliefoth auch mal auf eine Treppenstufe, um eine Anfrage per E-Mail rasch zu beantworten.

Kliefoth sein damaliges Lebensgefühl. Um dennoch eine abgeschlossene Berufsausbildung in der Tasche zu haben, macht er parallel zum Studium einen IHK-Abschluss für Versicherungsmakler. „Zu Harald Röder und der DBZWK kam ich per Zufall: Wie gesagt, ich hatte eigentlich keine Lust, den Leuten immer etwas verkaufen zu müssen, liebte aber gleichzeitig das direkte Gespräch mit Menschen. Als ich auf eine Anzeige der DBZWK stieß, bewarb ich mich und kam mit Harald Röder ins Gespräch. Seit 2011 arbeite ich für die DBZWK und habe für mich den Traumjob gefunden. Dieses Team und die Leute, mit denen ich zusammenarbeiten darf, das ist einfach großartig“, sagt Volker Kliefoth.

„Dieses Team und die Leute, mit denen ich zusammenarbeiten darf, das ist einfach großartig.“
Volker Kliefoth

Aber was macht diesen Job für ihn zum „Traumjob“? Sind mehrtägige Beratungen in Unternehmen nicht auch ganz schön anstrengend? „Wenn ich an unseren Kunden TDDK in Kamenz in der Nähe von Dresden denke, da komme ich schon mal auf 14 Beratungsgespräche am Tag. Jedes Gespräch dauert 45 Minuten.“ Aber dort sei er seit 2014 schon zugange und von den rund 800 Festangestellten würden nur ein oder zwei bei dem Zeitwertkontenmodell nicht mitmachen. „Ich berate analog zu den Arbeitsschichten, also starte ich oft montags mit der Nachtschicht, dienstags ist Pause, Mittwoch Frühschicht und donnerstags dann Spätschicht. Hinzu kommen für mich sechs Stunden Anreise und wieder sechs Stunden Fahrt nach Hause.“ Volker Kliefoth erzählt das so nebenbei. „Aber die Ge-



// Jedes Beratungsgespräch wird umgehend dokumentiert.

// „Mein Erfolgsgeheimnis? Ganz einfach: eine authentische und ehrliche Beratung."

spräche machen mir viel Freude. Nicht nur, weil das insgesamt wie ein Uhrwerk läuft, sondern weil ich so viele positive Rückmeldungen bekomme."

Er mache eine „authentische und ehrliche Beratung", beschreibt Kliefoth sein Erfolgsgeheimnis. „Ich verstelle mich nicht, das spüren die Menschen. Außerdem will ich ihnen nichts verkaufen, sondern ich möchte sie informieren und ihnen Chancen aufzeigen. Das ist das Tolle an Zeitwertkonten. Das ist doch großartig, wenn man jeden Tag über Zeit reden kann und mit den Menschen Möglichkeiten bespricht, wie sie ihre Zeit noch besser für sich selbst nutzen können." Bei dieser Begeisterung kann man verstehen, dass Kliefoth ein absoluter Freund der persönlichen Beratung ist. „Corona hat uns zum digitalen Beratungsaustausch gezwungen, und es hat in Summe deutlich besser geklappt, als wir anfangs dachten. Aber das persönliche Gespräch, wenn auch zum Schutz durch eine Plexiglasscheibe getrennt, ist doch noch besser."

Wenn der Zeitwertkontenberater Sensibilität und Empathie anspricht, die man in diesem Job für sein Gegenüber entfalten müsse, so wird es an diesem Beispiel deutlich: „Auch durch eine Scheibe hindurch kann ich die Stimmung des Menschen, den ich beraten darf, besser erspüren. Das ist für mich ganz wichtig." Mit Ehrlichkeit meint Kliefoth das offene Ansprechen von allen Risiken, „die sich beispielsweise in der Auszahlung von Krankengeld verbergen", das schaffe Vertrauen. Ein so großes Vertrauen, dass manche enorme Summen in Zeitwertkonten investieren. „Eine Krankenhausärztin hat vier Jahre lang auf ihr halbes Gehalt zugunsten ihres Zeitwertkontos verzichtet, um sich damit ihr Ziel zu erfüllen, im Alter von 59 Jahren aufhören zu können."

Das Thema Work-Life-Balance würde seine Gesprächspartner*innen immer mehr umtreiben. „Die Menschen kommen mit zunehmend konkreteren Ideen in die Beratungsgespräche. Sie wissen, dass es um ihre Zeit geht", sagt Volker Kliefoth und erzählt die für ihn bislang berührendste Geschichte einer Dame, die ihm nach dem Beratungsgespräch eine Tafel Schokolade in die Hand gedrückt habe. „Sie nahm mich mit Tränen in den Augen in den Arm, drückte mich wie meine eigene Oma und sagte mir, dass sie so glücklich und dankbar für dieses Zeitwertkonto sei. Erst beim Hinausgehen habe ich die Schokoladentafel umgedreht und gesehen, dass sie dort eine Karte mit Tesafilm aufgeklebt hatte, auf der in großen Lettern ‚DANKE' stand." Das seien genau jene Momente, von „denen ich als Zeitwertkontenberater zehre und die mich gleichermaßen glücklich machen. Da stört es mich auch nicht, wenn ich Samstag eine E-Mail mit einer Anfrage bekomme, die ich am selben Tag beantworte. Denn das kann ich von zu Hause aus machen. Dort habe ich mir ein Büro eingerichtet, in das ich mich immer wieder zurückziehen kann, und für meine Familie bin ich trotzdem da", so Volker Kliefoth.