

## Redaktionsumfrage

### Ist das Outsourcing des Außendienstes für Ihr Institut eine Option?

**Die Aachener-Münchener Versicherungen gliedern ihren Außendienst komplett in die DVAG aus. Die Redaktion fragt bei den Bausparkassen nach, ob das Outsourcing des Vertriebs auch für sie vorstellbar ist.**

#### ADB

Die strenge Definition des Begriffs Outsourcing besagt, dass einzelne Unternehmensprozesse von einem externen Produzenten oder Dienstleister erbracht werden. In diesem Sinne spielt das Outsourcing in unseren geschäftlichen Überlegungen, schon aus Gründen der Steuerung des Bausparabsatzes, für den Außendienst jetzt und in Zukunft keine Rolle. Fasst man den Begriff Outsourcing etwas „legerer“, kann man durchaus davon sprechen, dass die Allianz Dresdner Bauspar AG (ADB) schon immer einzelne Unternehmensprozesse – insbesondere den Vertrieb der Produkte – teilweise in andere, wenngleich „interne“ Hände gegeben hat.

In den Filialen unserer Mutter Dresdner Bank, der Oldenburgischen Landesbank sowie den knapp 10 000 Allianz-Agenturen sind unsere Bauspar-Angebote fester Bestandteil des Produktportfolios. Dabei unterstützen wir an diesen Point-of-Sales den Bausparabsatz erfolgreich durch eigene Vertriebspezialisten – den „Gebietsbeauftragten“ (Dresdner Bank)

beziehungsweise „Fachberater Bausparen“ (Allianz). Für unsere geschäftlichen Ziele ist jedoch zusätzlich ein eigener Außendienst als Schaltzentrale für den freien Makler- und Vermittlermarkt unabdingbar. Auf diesem Feld ist unser Eigener Außendienst EAD tätig. Regional verteilt über die ganze Republik betreuen wir in dieser Vertriebsschiene über unsere Bezirksdirektoren rund 1 200 aktive freie Vermittler sowie zusätzlich Großvertriebe wie den AWD. Wir wollen auch in Zukunft auf diesen Vertriebsweg als wesentliche, von uns gesteuerte Vertriebseinheit setzen und ihn weiter entwickeln.

*Dr. Gerhard Creutz, Sprecher des Vorstands, Allianz Dresdner Bauspar AG, Bad Vilbel.*

#### Schwäbisch Hall

Die Ausgliederung des Bauspar-Außendienstes kommt für die Bausparkasse Schwäbisch Hall nicht in Frage. Unsere wichtigsten Assets sind unser Produkt-Know-how, das effiziente und kostengünstige Processing und der schlagkräftige mobile Vertrieb. Diese Wettbewerbsvorteile tragen wesentlich zu unserem Geschäftserfolg bei. Aus der hohen Beratungsqualität unseres Außendienstes in Verbindung mit der engen Partnerschaft zu den Genossenschaftsbanken resultiert die große Zufriedenheit unserer Kunden.

Darüber hinaus nutzen 80 Prozent der genossenschaftlichen Banken unseren Außendienst als Ergänzung zum Filialvertrieb für die Vermittlung ihrer eigenen Spar- und Finanzierungs- sowie von Verbundprodukten. Der unmittelbare Zugriff auf den mobilen Vertrieb ist für diese erfolgreiche Kooperation mit den Banken unabdingbar.

*Gerhard Hinterberger, Mitglied des Vorstands, Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, Schwäbisch Hall.*

#### Debeka Bausparkasse

Unsere Gesellschaft bedient sich seit jeher der fest angestellten und bundesweit flächendeckend agierenden Außendienst-Mitarbeiter der Debeka-Versicherungsvereine. Diese werden bei der Vermittlung unserer Produkte durch zirka 60 Bausparsachbearbeiter vor Ort fachlich unterstützt. Diese Form der Zusammenarbeit mit unserer Muttergesellschaft hat sich in den nunmehr 32 Jahren unseres Bestehens hervorragend bewährt. Eine Auslagerung der Außendiensttätigkeit auf ein fremdes Unternehmen ist aus unserer Sicht weder notwendig noch sinnvoll.

*Dirk Grossmann, Sprecher des Vorstands, Debeka Bausparkasse AG, Koblenz.*