

## Ein neues Dach für den Vertrieb

28.10.2005 13:56  
[Petra Seeger-Kelbe](#)



**Unter dem Dach der neuen Allianz Deutschland Holding soll ab 1.1.2006 als vierte Tochter auch eine eigenständige Vertriebsgesellschaft unter Leitung von Hansjörg Cramer die Aktivitäten des Außendienstes zusammenfassen. Über den Aufbau der neuen Vertriebsgesellschaft spricht er im Interview.**

[allianz.com/news - 26. Oktober 2005](#)

**Eine neue Vertriebsgesellschaft, bringt das nicht mehr Komplexität als dass sie diese reduziert?**

Cramer: Ganz sicher nicht. Wir vereinfachen die Struktur und gestalten Abläufe effektiver. Zukünftig werden deutlich weniger Leute bei Entscheidungen mitreden, so dass wir enorm an Schnelligkeit und Flexibilität gewinnen. Damit bauen wir unsere herausragende Position im Wettbewerb der Zukunft weiter aus.

Der Vertrieb der Allianz hat ganz wesentlich dazu beigetragen, dass unser Unternehmen sowohl im Sachversicherungs- als auch im Lebensversicherungsgeschäft zur Nummer 1 in Deutschland wurde. Die Struktur ist historisch gewachsen und wir haben damit bisher auch sehr gut gearbeitet. Aber jetzt ist es an der Zeit, uns noch besser aufzustellen.

**Was heißt die Gründung der Vertriebsgesellschaft für deren Innendienst ?**

Cramer: Für die Mitarbeiter der Vertriebsgesellschaft ändert sich nicht viel. Die Zusammenarbeit zwischen den Gesellschaften, die in Deutschland Allianz Geschäft betreiben, ist nicht neu. Die Arbeit muss ja weiter gemacht werden, das heißt, die meisten Mitarbeiter gehen weiterhin in dasselbe Büro. Neu und anders wird die Dachorganisation in Form einer Vertriebsgesellschaft mit einer neuen Führungsstruktur sein.

**Ändert sich etwas für die Vertreter?**

Cramer: Ja, sie werden von den Änderungen profitieren. Die Strukturen im Innendienst werden einfacher und die Abläufe noch schneller und effektiver. Die Produktinformationen und Aktionen der verschiedenen Produktgeber werden besser

aufeinander abgestimmt. Das alles hilft natürlich unseren Vertretern, die entlastet werden und so unsere Kunden noch besser bedienen können. Gleichzeitig ändern sich die Ansprechpartner für die Kunden vor Ort nicht. Und die Kunden bekommen noch besseren Service.

### **Sollen in der Vertriebsgesellschaft Stellen gestrichen werden?**

Cramer: Das ist nicht unsere Intention, schließlich wollen wir wachsen. Aber wir haben Anpassungsbedarf, vor allem in einigen Stabsabteilungen. Hier wird die eine oder andere Stelle wegfallen. Wir werden den betroffenen Vertriebsmitarbeitern aber andere Stellen anbieten. Ich habe viel Verständnis, dass die Mitarbeiter wissen wollen, wie es weitergeht. Daher wollen wir bis Mitte November Klarheit schaffen.

### **Warum ist die Allianz den Schritt der Umstrukturierung nicht schon früher gegangen?**

Cramer: Wir haben einige dieser Überlegungen immer wieder mal durchgespielt, aber in der Vergangenheit haben wir anders entschieden. Das ist auch in der Rückschau richtig so, weil wir in den 90er Jahren einige große Aufgaben zu bewältigen hatten. Angefangen mit dem Aufbau des Vertriebs in den neuen Bundesländern über die Integration der Vereinten bis hin zur Aufstellung als integrierter Finanzdienstleister mit der Dresdner Bank.

Wir können jetzt aus einer starken Position heraus - ohne Marktzwänge - gestalten. Deshalb arbeiten wir genau jetzt an einer Struktur, die es uns ermöglicht, auch im Wettbewerb der Zukunft zu bestehen.

### **Wie genau läuft denn jetzt der Prozess?**

Cramer: Wenn Sie eine neue Gesellschaft gründen, stellen sich drei Hauptaufgaben: die rechtliche Gründung, die Regelung des Aufbaus der Gesellschaft und die Festlegung der Abläufe. Genauso machen wir das mit unserer Vertriebsgesellschaft.

Das Projektteam "Gründung der Vertriebs-AG" kümmert sich um das Rechtliche und die Vereinbarungen mit den drei Produktgebern Leben, Sach und Kranken. Das Team "Organisation Vertrieb" regelt vor allem die Strukturfragen, also zum Beispiel die Einrichtung der zentralen Stabsfunktionen, die regionale Aufstellung des Vertriebs und die Abgrenzung zu den Aufgaben der Versicherungsgesellschaften.

Das dritte Projektteam "Operative Themen Vertrieb" bearbeitet die operativen Themen: Geschäftspläne, Produktions- und Kostenziele, Vertriebsziele, Anpassung der IT und des Berichtswesens und Einrichtung des

Rechnungswesens.

Insgesamt wird in dreizehn Teilprojekten gearbeitet und die meisten sind mit ihrer Arbeit schon sehr weit. Das muss auch so sein. Am 1. Januar 2006 werden wir die vertriebliche Geschäftstätigkeit in der neuen Formation aufnehmen, selbst wenn zu diesem Zeitpunkt vielleicht noch nicht alle rechtlichen Schritte zur Gründung der AG abgeschlossen sein werden.

### **Haben Sie sich mit diesem Zeitplan nicht etwas viel vorgenommen?**



Cramer: Der Zeitplan ist sicherlich ambitioniert, und das wird ganz sicher kein Spaziergang. Einige Nachtschichten werden notwendig sein, um zum Stichtag wirklich alles vernetzt zu haben. Aber bei der Integration der Vereinten haben wir einen ähnlichen Prozess unter dem gleichen Zeitdruck durchlaufen und hatten damals keinerlei Kundenbeschwerden nach der Umstellung.

Von daher bin ich absolut sicher, dass wir ab dem 1. Januar 2006 in den neuen Strukturen erfolgreich arbeiten werden.

### **Link-Tipps**



- [Auf einen Blick: Sammeldokument mit Links zu allen Artikeln zum Veränderungsprozess](#)
- [Allianz: Aufstellung in Deutschland](#) (17. September 2005)
- [Mitarbeiterbrief von Dr. Rupprecht](#) (17. Oktober 2005)
- [Mitarbeiterbrief von Dr. Rupprecht](#) (11. September 2005)