

**Casho:** Wie ist die Inpunkto entstanden und was hat der Aragon-Konzern mit Ihrem Unternehmen zu tun?

**Rak:** Die Inpunkto wurde im Mai 2008 gegründet. Die Aragon hatte sich kurz zuvor von einem ähnlich gearteten Geschäftsmodell getrennt. Ich konnte damals einige Mitarbeiter aus dem Vertrieb für die Inpunkto gewinnen. Die Aragon wollte sich dem Krankenversicherungs-Geschäft nicht komplett entziehen. Sie hat das ganze Projekt mitfinanziert und ist zunächst mit einer 25-prozentigen Beteiligung eingestiegen. Diese strategische Beteiligung wurde im Dezember auf 70 Prozent erhöht.

**Casho:** Was war der Grund dafür?

**Rak:** Dadurch soll unsere Marktposition gestärkt und die Marke Inpunkto am Markt etabliert werden. Die hinzugewonnene Finanzstärke hilft uns na-

Inpunkto, der Spezialvertrieb für private Krankenversicherung aus Mönchengladbach will 2010 die 20-Millionen-Marke beim Umsatz knacken. **Casho** sprach mit Geschäftsführer **Alexander Rak** über die Entwicklung des Unternehmens und die Marktneuheit Teilhaftungsdach.



## „Wir haben uns sehr sportliche Umsatzziele gesteckt“

türlich, unsere durchaus sportlichen Umsatzziele für die nächsten Jahre schneller zu erreichen.

**Casho:** Wie funktioniert Ihr Geschäftsmodell?

**Rak:** Wir haben zwei Geschäftsfelder: einen leadbasierten Handelsvertreter-Vertrieb und eine B2B-Beratungsplattform. Im Handelsvertreter-Vertrieb sind deutschlandweit circa 130 Vertriebspartner tätig. Die Grundlage der Beratungsleistung liefert ein unabhängiger Vergleich von über 30 privaten Krankenversicherungen. Wir führen den Kunden durch den Tarifschunzel und unterstützen ihn auf der Suche nach seiner individuell passenden Gesundheitsvorsorge. Unser Berater kann sich ausschließlich auf die Beratung beim Kunden konzentrieren. Administrative Aufgaben und zeitaufwendige

Kundenakquisition werden durch unser KV-Kompetenz-Center und unsere Marketingabteilung, mit deutschlandweitem Leadmanagementsystem, übernommen.

**Casho:** Wie stellt sich das zweite Geschäftsfeld, der B2B-Bereich, dar?

**Rak:** Dort bieten wir unser Know-how im Bereich Gesundheitsvorsorge anderen Finanzdienstleistungsunternehmen an. Unser Dienstleistungsangebot ist hier weitreichend: Wir haben beispielsweise ein KV-Spezialistentum in einen investementlastigen Vertrieb implementiert oder liefern KV-Lösungen für Maklerpools. Mit Versicherungsgesellschaften entwerfen wir neue Konzepte für die Gesundheitsvorsorge, die teilweise auch dem gesamten Markt zur Verfügung stehen werden.

**Casho:** Sie haben jüngst auch einige Handelsvertreter der ehemaligen MEG an Bord genommen. Worauf haben Sie bei der Auswahl der neuen Mitarbeiter besonders geachtet?

**Rak:** Wir haben ein Auswahlverfahren geschaffen, welches an festgelegte Kriterien gebunden ist und darüber hinaus in diesem Bereich mit diversen Versicherungsgesellschaften sehr eng zusammengearbeitet. Bonität, Umsatzgrößen, Stückzahlen, Stornoquoten und viele weitere Faktoren wurden zur Entscheidungsfindung herangezogen. Die methodische und fachliche Kompetenz zu erlernen ist relativ einfach. Die soziale und persönliche Kompetenz muss der Mitarbeiter schon mitbringen.

Auch darauf haben wir beim Auswahlprozess sehr viel Wert gelegt.

**Casho:** Wie viele MEG-ler haben sich bei Ihnen beworben?

**Rak:** Es haben sich bis heute knapp 150 Ex-MEG-Mitarbeiter bei uns beworben. Wir haben aktuell circa 75 Verträge geschlossen und rechnen damit, dass wir bis Ende des Jahres mit maximal 100 Ex-MEG Mitarbeitern zusammenarbeiten werden.

**Casho:** Was machen die neuen Kollegen, die nicht über die notwendige Fachkompetenz verfügen?

**Rak:** Wir bieten den Mitarbeitern, die nicht registriert sind, die Gelegenheit bei uns vom ersten Tag an zu arbeiten. Möglich macht dies ein „Teilhaftungsdach“, das wir Ende November 2009 mit einem Versicherer kreiert haben. Das ist bisher einzigartig in Deutschland und ermöglicht dem Berater, in Übereinstimmung mit der Versicherungsvermittlungsrichtlinie, bereits während der Ausbildung zum IHK-registrierten Vermittler als Versicherungsvermittler tätig zu werden.

**Casho:** Arbeiten Sie hier mit einem Bildungsanbieter zusammen?

**Rak:** Für die Ausbildungszeit unter dem Teilhaftungsdach kooperieren wir mit der Deutschen Maklerakademie. Wir haben mit dem Geschäftsführer Norbert Lamers ein Konzept entwickelt mit dem wir die Ausbildung zum Versicherungsfachmann (IHK) gewährleisten können. Darüber hinaus gibt es auch Programme und Möglich-

### Fakten zu Inpunkto GmbH

- **Gründung:** seit Mitte 2008 am Markt
- **Geschäftsführer:** Alexander Rak, Ralph Konrad
- **Geschäftsmodell:** Spezialvertrieb mit Fokus auf Vermittlung und Beratung PKV für Endkunden (B2C) und Allfinanzvertriebe (B2B)
- **Mitarbeiter:** ca. 160
- **Niederlassungen:** 14
- **Umsatz 2008:** ca. 2,5 Mio. Euro
- **Umsatz 2009:** ca. 8 Mio. Euro
- **Umsatz 2010:** 20 bis 25 Mio. Euro und über 15 Niederlassungen
- **Mehrheitsgesellschafter:** Aragon AG, Wiesbaden (70 Prozent)

keiten für unsere erfahrenen Vertriebspartner und Führungskräfte sich individuell weiterzubilden.

**Cash:** Und lässt sich die Ausbildung in den Alltag integrieren?

**Rak:** Ja. Wir haben neben den maximal 16 Präsenztagen ein sogenanntes computerbasiertes Training organisiert, welches es dem Berater ermöglicht, zwischen den Blöcken Leistungsnachweise abzulegen. Nur so werden Sie zum nächsten Block zugelassen. Durch diese Vorgehensweise schaffen wir auch bei den Mitarbeitern eine gewisse Eigenverantwortung und sie können ganz normal arbeiten, ohne dass sie Umsatz verlieren, denn das ist immer die größte Angst eines Vermittlers.

**Cash:** Wie lange dauert die Ausbildung?

**Rak:** Im Haftungsdach haben die Mitarbeiter maximal zwölf Monate Zeit, sich den Sachkundenachweis zu erarbeiten. Andernfalls müssen wir uns von ihnen trennen.

**Cash:** Hat der Markt auf diese Idee schon reagiert?

**Rak:** Ja, wir haben bereits Anfragen von einigen, meist kleineren Vertriebsgruppen bekommen, die es sich ohne fi-

nanziellen Hintergrund natürlich nicht leisten wollen oder können, einen neuen Mitarbeiter, der nicht aus der Branche kommt, erst einmal durchzufinanzieren bis er den Sachkundenachweis hat. Recruiting wird damit wieder deutlich einfacher.

**Cash:** Apropos Finanzierung. Wer zahlt die Ausbildung?

**Rak:** Die Ausbildung wird erfolgs- und umsatzabhängig von Inpunkto bezuschusst oder im Optimalfall komplett finanziert. So sind die neuen Mitarbeiter angehalten sowohl im Tagesgeschäft, als auch bei ihrer Ausbildung vollen Einsatz zu bringen. Und viel Einsatz soll natürlich belohnt werden. Wir sind schließlich im Vertrieb...

**Cash:** Wie sind Ihre Pläne für die nächsten zwölf Monate im Vertrieb?

**Rak:** Im Handelsvertreter-Vertrieb wollen wir unsere bestehenden Niederlassungen weiter aus- und neue aufbauen. Wir wollen die pro Kopf Umsätze der einzelnen Mitarbeiter weiter steigern, um somit die Produktivität für die Berater und Führungskräfte nachhaltig zu sichern. Unsere Herausforderung wird es hier sein, gute Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte zu gewin-

nen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen.

**Cash:** Ihr Rezept für Mitarbeitergewinnung?

**Rak:** Das ist ganz einfach. Über unsere Homepage im Bereich Karriere können uns Interessierte kontaktieren. Wir melden uns dann und vereinbaren Gesprächstermine. So können wir jeden potenziellen neuen Mitarbeiter kennenlernen und die individuellen Karrieremöglichkeiten erkennen und aufzeigen. Dieses Gespräch findet zentral oder auch dezentral mit unseren Führungskräften statt.

**Cash:** Und wie sehen Ihre Pläne für die Umsatzseite aus?

**Rak:** Sportliche Ziele im Bereich Umsatz hatte ich bereits angedeutet. Die 20-Millionen-Marke haben wir schon vor zu durchbrechen. Hier wird uns auch der B2B Bereich unterstützen, aus dem wir uns circa 25 Prozent des Umsatzes versprechen. Wir haben hier weitere Projekte in den Startlöchern, die uns helfen werden, diesen Geschäftsbereich innerhalb der Inpunkto zu etablieren.