

# Wir wollen dieser Branche ein ehrliches Gesicht geben



Dieser Satz von blau direkt-Mitgründer Oliver Pradetto bewegte einst Gerald Bauer, Geschäftsführer der AVS Allgemeine Versicherungs Service GmbH. Denn Ehrlichkeit und Anstand gegenüber den Kunden und den Marktteilnehmern sind für den 46-jährigen Makler der Ausgabe aus Leinburg wesentliche Grundeigenschaften, die ein Makler haben sollte.

**proVision:** Herr Bauer, seit wann sind Sie als Selbstständiger für die AVS tätig?

**Gerald Bauer:** Sehen Sie, das Jahr 1989 hatte zwei wesentliche Lichtblicke für mich: Zum einem habe ich meine Frau geheiratet, zum anderem habe ich mich in dieser Zeit selbstständig gemacht. So kam ich nach einer kurzen Tätigkeit bei einem Makler recht schnell als Verkaufsleiter und Teilhaber zur AVS, die damals noch ihren Sitz in Nürnberg hatte.

**proVision:** Wie waren die damaligen Anfänge bei der AVS?

**Bauer:** Rasant ohne Ende, da wir als einer der wenigen auf Radiowerbung setzten. Konkret hatten wir damals eine mehrjährige PKV-Aufklärungskampagne gestartet. Mit dem Ergebnis, dass in fünf Jahren etwa 12.000 potenzielle Kunden bei uns angerufen und Interessierte im ersten Schritt eine Beratung sowie Vergleichsanalyse zur PKV erhalten haben. Und es blieb nicht beim Thema PKV: Zeitnah erhielten wir damals die ersten Anfragen, ob eine solche bestmögliche Beratung nicht auch für Altersvorsorge, Sachgeschäft, Berufsunfähigkeit usw. möglich wäre. (lacht) War es natürlich.

**proVision:** Klingt nach einer rasant wach-

senden Unternehmung?

**Bauer:** Rasant und unglaublich zeitintensiv. Dies endete darin, dass meine Frau, die sich damals mehr oder weniger alleine um unseren Nachwuchs kümmerte, einmal im Heimatdorf mit den Worten: „Sie tun mir schon leid, zwei Babys und keinen Mann.“, bemitleidet wurde. Auch ein Punkt, weshalb ich mir sagte: „Es muss sich etwas ändern.“. Da ich schon immer Menschen mitreißen konnte und mich das Thema „Coaching“ sehr interessierte, wollte ich daher Trainer werden, aber es kam dann doch anders.

**proVision:** Jetzt machen Sie uns neugierig. Was ist passiert?

**Bauer:** Mein damaliger Geschäftspartner fragte mich 1997, ob ich das Unternehmen sowie den Bestand kaufen möchte, da er sich zur Ruhe setzen wollte. Da habe ich dann zugegriffen, das Unternehmen komplett abgespeckt und den Wohnort in mein Heimatdorf gelegt, um näher bei meiner Familie zu sein. Eine der besten Entscheidungen, die wir getroffen haben. Noch dazu, da auch meine Frau seit dieser Zeit als unverzichtbare Innendienstkraft in das Unternehmen eingestiegen ist und sich selbst unser Hund Emily um den „Wachdienst“ kümmert.

**proVision:** Klingt nach kleinem Familienbetrieb. Wie haben die Kunden reagiert?

**Bauer:** Sehr gut, da wir seit dieser Zeit den aktiven Vertrieb mehr oder weniger eingestellt und uns komplett auf die Bestandspflege fokussiert haben. Sie müssen bedenken, dadurch hatten wir wesentlich mehr Zeit für unsere langjährigen Kunden und konnten diesen – gerade dank blau direkt – auch viel mehr Service anbieten. Wir unterstützen unsere Kunden hierbei in allen Sparten gewissenhaft und unabhängig von Produkten – und die positiven Rückmeldungen unserer deutschlandweit vertretenen Kunden trieben uns an.

**proVision:** Sie haben also keine Kunden verloren?

**Bauer:** Natürlich bleiben auch wir von den Mechanismen der Branche nicht verschont. Viele unserer Kunden wurden – gerade im Bereich PKV – von anderen Vermittlern „angegangen“. Zudem gibt es immer wieder Phänomene, wie aktuell in der PKV, die einen nur den Kopf schütteln lassen. Grundsätzlich ist es jedoch zum Glück so, dass solche Fälle bei uns Ausnahme bleiben. Dafür haben wir über die Zeit ein viel zu intensives Verhältnis mit

unseren Kunden aufgebaut.

**proVision:** Sie verzichten demnach komplett auf Neugeschäft?

**Bauer:** Neugeschäft machen wir schon, aber eben durch unsere Bestandskunden sowie deren Kinder und auch über Empfehlungen. Zudem sind etliche unserer damals jungen Kunden inzwischen Führungskräfte in Firmen oder selbst Unternehmer. Daher sind wir verstärkt im gewerblichen Geschäft aktiv. Das verbindende Element zum Kunden bleibt jedoch der Service – den wir gantzig kostenfrei anbieten. Dies geschieht nicht nur bei Fragen rund um die Policen oder bei grundsätzlichen Fragen in Bezug auf Altersvorsorge, Vermögensaufbau oder Versicherungsschutz, sondern auch aktiv durch uns, indem wir bedarfsorientiert Lösungen anbieten. Aufgrund der derzeitigen Rahmenbedingungen sei hier aktuell nur „Bausparen“ genannt. Unser Ziel ist es natürlich, dass ganzheitlich alle Verträge unserer Kunden – ob Versicherung oder Vermögensaufbau – durch uns betreut werden. Möglich wird diese Effizienz durch die Hilfen von blau direkt.  
**proVision:** Diese intensive Zusammenarbeit macht Sie wohl daher zum Makler der Ausgabe...

**Bauer:** ... ganz ehrlich, eine Ehrung, die mich sehr stolz macht. Sicherlich, ich bin bereits seit vielen Jahren intensiver Partner von blau direkt und spüre auch, dass meine

offenen und ehrlichen Rückmeldungen, die auf der intensiven und harten Arbeit vieler Jahre basieren, bei blau direkt Gehör finden, aber es ist ja dennoch nicht selbstverständlich, in dieser Art Anerkennung zu finden. Ich muss immer wieder an einen Satz von Oliver Pradetto denken, der da lautet: „Wir wollen dieser Branche ein ehrliches Gesicht geben“. Damals dachte ich mir: „Hey, denen geht es genauso wie mir.“. Und seit diesem Zeitpunkt fühle ich mich stärker denn je mit blau direkt verbunden und möchte mit meinen Ideen und Anregungen das Unternehmen weiter voranbringen, damit am Ende alle glücklich sind.

**proVision:** Abschließend gefragt, was bedeutet für Sie Glück?

**Bauer:** Glück kommt von gelingen. Wenn man etwas schafft, mit Liebe betrachtet, dann hat man ein gutes Gefühl und das ist Glück. Glück ist, dass meine Frau und ich innerhalb unseres Arbeitslebens die Zeit genießen können, eine intakte Ehe führen, dieses Jahr Silberhochzeit feiern können, gesunde Kinder haben und miterleben dürfen, wie aus diesen verantwortungsvolle erwachsene Menschen geworden sind. Glück ist auch, gemeinsam kochen zu können und das Essen bewusst zu genießen oder, dass ich mir regelmäßig die Zeit nehmen kann, in der Natur Golf zu spielen. Sie sehen, meine Frau und ich sind glücklich! ●

Nicht ohne Grund ein glückliches Paar: Heike und Gerald Bauer



# Sie wollen Premium?