

Wettbewerb: Wer sind die besten Dienstleister? Eine exklusive Studie vergleicht die Unternehmen über die Branchen hinweg. Interhyp erreicht in der Gesamtwertung den dritten Platz.

KUNDENORIENTIERUNG

Aus einer Sonderveröffentlichung des Handelsblatts vom 29./30./31. Mai 2009

Interhyp hat mit seinem Geschäftsmodell Transparenz in die Branche gebracht

Exklusiver Wettbewerb ermittelt Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister. Interhyp belegt den dritten Platz und erhält weitere Sonderpreise als Branchenbester in der Kategorie „Finanzprodukt-Vermittler“ und für exzellente Kundenfeedbacks.



„Interhyp hat gezeigt, dass Hypotheken keine Geheimniskrämerei sein müssen, sondern durchaus webfähig sind“, sagt Peter Maas, Professor der Universität St. Gallen. Dies und die Spezialisierung eigener Berater machen das Unternehmen zu einem wichtigen Anbieter in einem Geschäft, das sonst den Banken vorbehalten war.



Für seine gelebte Kundenorientierung hat Interhyp den dritten Platz im Wettbewerb um „Deutschlands kundenorientiertesten Dienstleister“ belegt, den die Universität St. Gallen, die Agentur ServiceRating und Steria Mummert Consulting zusammen mit dem Handelsblatt jährlich ausschreibt. Allein die kostenlosen Services auf der Website von Interhyp sind mannigfaltig: Unter den Überschriften „Was kann ich mir leisten?“, „Wie viel kostet mich eine Baufinanzierung?“ und „Wie optimiere ich meine Baufinanzierung?“ können Bauherren in spe sich einen Überblick verschaffen. „Interhyp hat Transparenz in das Geschäft mit der Baufinanzierung gebracht“, sagt Claus Dethloff anerkennend, Geschäftsführer von ServiceRating.



Ein bis drei Mal im Leben kauft sich der Durchschnitts-Deutsche eine Wohnung, baut ein Haus und hat Bedarf an einem Hypothekenkredit. Robert Haselsteiner, einer der Gründer von Interhyp: „Es gibt keinen großen Übungsnutzen bei der Finanzierung einer Immobilie“ und „Deshalb haben wir unser Geschäftsmodell komplett aus Kundensicht gedacht.“



Wettbewerb
Deutschlands
**kundenorientierteste
Dienstleister 2009**

Branchenvergleich

Der Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2009“ zeigt, wie vielfältig die Beziehungen zwischen Unternehmen und Kunden sein können. Die Aufgabe des Managements ist es, die Kundenwünsche zu ergründen und sie zu realisieren. Dabei müssen die Manager dafür sorgen, dass die Kundenorientierung auch von den Verbrauchern wahrgenommen wird. Dies funktioniert in der Regel aber nur mit einem ganzheitlichen Ansatz.

Rangliste der besten Dienstleister

Interhyp belegte als bester Finanzprodukt-Dienstleister den dritten Platz nach dem Teleshoppingkanal HSE24 und der Drogeriekette Budnikowsky.

Rang	Unternehmen	Branche
1	Home Shopping Europe (HSE24)	Handel
2	Iwan Budnikowsky	Handel
3	Interhyp	Finanzprodukt-Dienstleister
4	Gmünder Ersatzkasse	Krankenkasse
5	Bausparkasse Schwäbisch Hall	Bausparkasse

Bester Finanzprodukt-Vermittler. Beste Weiterempfehlungsrate.

Besten Dank!

interhyp
Baufinanzierung

Persönliche Baufinanzierungsberatung unter: **0 800 - 200 15 15 15** (Mo.–Fr. 8–22 Uhr, Sa./So. 9–18 Uhr).
Besuchen Sie uns im Internet unter www.interhyp.de oder deutschlandweit in einer unserer **Niederlassungen**.