



Hermann W. Banse, Geschäftsführer von Genesis Software, Bochum: „Wir bieten Averis in einer standardisierten Grundversion an, die dann jeweils auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten wird.“

Case-Study

Passende Maklersoftware dringend gesucht

Für Versicherungsmakler ergibt sich Einsparpotenzial vor allem durch eine datenbankgestützte Abwicklung der administrativen Arbeitsabläufe. Mangels Alternativen hat sich das Unternehmen asko assekuranzmakler eine geeignete Datenbank vom Bochumer Softwarehaus Genesis maßschneidern lassen.

Das Erstellen von Rechnungen, Mahnungen und Schadenstatistiken nimmt ohne Softwareunterstützung zu viel Zeit in Anspruch und verursacht damit zu hohe Kosten. Ganz abgesehen davon, dass eine manuelle Bearbeitung – beispielsweise der Versichererabrechnung – eine erhöhte Fehlergefahr mit sich bringt.

All dies waren Gründe, warum sich die asko assekuranzmakler GmbH dafür entschied, in eine geeignete Maklersoftware zu investieren. Geschäftsführer Robert Kögl suchte nach einem Instrument, das ihm und seinen Mitarbeitern die gesamte administrative Tätigkeit erleichtert. Vor allem war ihm daran gelegen, das Abrechnungswesen effizienter zu gestalten. Die Software

sollte sowohl die Abrechnung mit den Kunden als auch mit den Kooperationspartnern, das heißt den Versicherungsunternehmen, unterstützen.

Internationale Ausrichtung

Bei der in Fahrenzhausen bei München ansässigen asko handelt es sich um einen Versicherungsmakler für Gewerbebetriebe im Transport- und Speditionswesen. Das Unternehmen ist in Deutschland, in Österreich und Italien tätig und verfügt in jedem dieser drei Länder über eine eigene Niederlassung. Aus dieser internationalen Ausrichtung ergeben sich besondere Anforderungen, die die gesuchte Maklersoftware zwingend erfüllen

muss. An erster Stelle steht die Notwendigkeit zum unkomplizierten Datenabgleich zwischen den einzelnen Niederlassungen. Darüber hinaus muss die Software in der Lage sein, Belege in mehreren Sprachen zu erstellen und insgesamt mit unterschiedlichen Abrechnungsweisen und Zahlungsmodalitäten zurechtzukommen.

Zu seinem Erstaunen musste Robert Kögl schnell feststellen, dass es weitaus schwieriger war, das passende Softwareprodukt zu finden, als er erwartet hatte. Dies liegt zum einen daran, dass mit der erhältlichen – und für ein mittelständisches Unternehmen finanzierbaren – Software kein Datenabgleich zwischen mehreren Geschäftsstellen möglich ist. Außerdem wurde kei-



INFO

AUTHENTIFIZIERUNG

Einheitlicher Extranet-Zugang für Makler

Der Arbeitskreis „Zugang Extranets“ hat sich nach der offiziellen Ausschreibung für die technische Umsetzung mit adesso in Kooperation mit Siemens Business Services entschieden. Aktuell wird die weiterentwickelte Version vorbereitet, die den Versicherern in Kürze zur Testanwendung zur Verfügung gestellt werden soll. Die Mitglieder des Arbeitskreises – Vertreter der drei Berufsverbände BVK, Fairbund und Verband Deutscher Versicherungsmakler – gaben adesso und Siemens den Zuschlag, weil die von den beiden Unternehmen entwickelte Lösung als benutzerfreundlichste und sicherste eingestuft wurde. Die Kriterien wurden zuvor vom Arbeitskreis gemeinsam mit Vertretern der Versicherungs-

branche, der Wissenschaft und der IT-Industrie entwickelt. Der Arbeitskreis „Zugang Extranets“ wurde auf Initiative der drei Berufsverbände BVK, Fairbund und VDVM im Juli 2002 gegründet. Ein Makler oder Mehrfachagent muss sich unter Umständen zwei Dutzend Passwörter und Benutzernamen merken und sich mehrmals am Tag bei verschiedenen Versicherern ein- und ausloggen. Die Initiative der Berufsverbände hat gezeigt, dass eine einheitliche Lösung technisch möglich und organisatorisch machbar ist. Das nächste Ziel des Arbeitskreises besteht darin, so viele Versicherer und Makler wie möglich in den aktiven Prozess einzubeziehen. www.authentifizierung.net
www.start2work.de

nes der erhältlichen Produkte seinen Ansprüchen an ein flexibles und variables Abrechnungswesen gerecht. Die verfügbare Software machte zu einem großen Teil zu starren Vorgaben, um für die Zwecke von asko geeignet zu sein. Als Transportversicherer übernimmt das Unternehmen beispielsweise oft die Versicherung ganzer Fuhrparks. Die marktüblichen Datenbanken boten jedoch keine Gelegenheit, Unterpolicen anzulegen und die verschiedenen Einzelrechnungen zu einer Sammelrechnung zusammenzufassen. Teilzahlungen ließen sich nicht verrechnen, die Fälligkeit von Prämienrechnungen nicht variabel handhaben. „Dabei ist es gerade für uns, die wir mit Kunden aus verschiedenen Ländern zusammenarbeiten, wichtig, individuelle Anpassungen vornehmen zu können. Eine Maklersoftware, die zum Beispiel bei der Prämienrechnung nur die Eingabemöglichkeiten jährlich, halbjährlich oder vierteljährlich vorzieht, nutzt gar nichts, wenn sie bei einem Kunden in Bozen nach neun Monaten fällig wird“, erläutert Kögl. Das Gleiche gilt für die Gestaltung der Vertragslaufzeiten. Die von asko benötigte Software muss die Möglichkeit bieten, Verträge individuell zu gestalten. Denn im Gegensatz zu Deutschland, wo die Verträge in der Regel eine Mindestlaufzeit von einem Jahr haben, beträgt diese beispielsweise in Italien nur ein halbes.

asko entschied sich deshalb dazu, sich vom Bochumer Software- und Beratungshaus Genesis eine individuell zugeschnittene Datenbankenlösung entwickeln zu las-

sen. Kögl: „Wir haben uns sozusagen für Maßarbeit entschieden.“ Sammelrechnungen, Multipolicen, individuelle Vertragsgestaltung, automatisierter Datenabgleich zwischen den einzelnen Niederlassungen, Mehrsprachigkeit – das Pflichtenheft für die neue Datenbank umfasst sämtliche Ansprüche, die asko an seine Software stellt. Das Ergebnis: Averis. So lautet der Name der Datenbankanlösung, die nach einer Entwicklungszeit von vier Monaten einsatzbereit war.

Enorme Einsparungen

Der Arbeitsaufwand, beispielsweise bei der Abrechnung mit den Versicherungsgesellschaften, beim Mahnwesen oder der Erstellung von Schadenstatistiken, hat sich durch Averis erheblich reduziert. „Im Grunde übertrifft die Zeitersparnis unsere Erwartungen sogar bei weitem“, sagt Kögl und spricht von einem um 99,8 Prozent reduzierten Arbeitsaufwand bei der Abrechnung mit den Versicherungsgesellschaften. „Während wir früher für die Abrechnung mit einer Versicherungsgesellschaft zwei Tage gebraucht haben, ist das heute in einer halben Stunde erledigt.“ Auch die Versicherungen seien mit der Qualität der Abrechnung sehr zufrieden, seit diese automatisiert ablaufe. „Die Abrechnungen treffen jetzt sauber aufbereitet, ohne zeitliche Verzögerungen bei den Versicherungen ein, und das ohne die kleineren Fehler, die früher doch immer wieder einmal vorkamen.“ Ein weiterer direkter messbarer Vorteil der Arbeit mit der neuen Datenbank ist im Mahnwesen

von asko zu verbuchen. Dieses ist ebenfalls wesentlich effizienter geworden. Die Mahnungen werden rechtzeitig versandt, dass eine säumige Rechnung übersehen wird, kommt nicht mehr vor. Kögl: „Es entstehen so gut wie keine Zahlungsrückstände mehr.“ Eklatant sei die Zeitersparnis auch bei der Erstellung von Schadenstatistiken. „Während wir früher alle Daten mühsam per Hand zusammenstellen mussten, erfolgt die Auswertung jetzt elektronisch. In ein paar Sekunden steht die entsprechende Liste bereit.“

Positiv erwähnt Robert Kögl auch die übersichtliche und selbsterklärende Benutzeroberfläche der Datenbank. Sie enthält keine unnötigen Formularfelder und Schaltflächen. Auf Überflüssiges wurde bewusst verzichtet. Dementsprechend hatten die Mitarbeiter von asko auch keinerlei Probleme, sich mit der neuen Software zurechtzufinden. Das System wurde schnell akzeptiert. Besondere Schulungen seien nicht notwendig gewesen, sagt Kögl. Der erforderliche Datenabgleich zwischen den Niederlassungen in Deutschland, Österreich und Italien erfolgt mit Averis in jeder Nacht automatisch – zu günstigen Tarifen und ohne den laufenden Betrieb zu beeinträchtigen.

Genesis hat Averis so angelegt, dass sich die Datenbank auch an die Bedürfnisse anderer Makler anpassen lässt. Hermann Banse, Geschäftsführer von Genesis: „Wir bieten Averis in einer standardisierten Grundversion an, die dann jeweils auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten wird.“

Fachmakler für Planungsbüros feiert 25 Jahre

Unit Versicherungsmakler feiert das 25-jährige Bestehen. Im April 1978 wurde der Fachmakler für Planungsbüros als Schwesterunternehmen der drei Jahre älteren Unita Unternehmensberatung in Essen gegründet. Unter der Regie von Gesellschafter-Geschäftsführer Claus D. Bothe hat sich daraus die Unita Dienstleistungsgruppe mit heute über 70 Mitarbeitern in den Standorten Berlin, Düsseldorf, Erfurt, Essen, Leipzig, München und Hamburg entwickelt, deren vier Unternehmen ein ganzheitliches Risiko-

management von der Unternehmensberatung bis zu Rechtsberatung und Forderungsmanagement anbieten. Der Unit Versicherungsmakler trug zu dieser Entwicklung als Marktführer für Berufshaftpflicht-Versicherungen der beratenden Ingenieure maßgeblich bei. Basis des Erfolgs war dabei die Kooperation mit dem VBI Verband Beratender Ingenieure. Nachdem die Unita Unternehmensberatung bereits 1976 mit der Beratung der VBI-Mitglieder in Versicherungsfragen betraut worden war, kristalli-

sierte sich der Bedarf zur Gründung eines Spezialmaklers schnell heraus. Die neu gegründete Unit erreichte dann für die beratenden Ingenieure durch Einführung des Schadenfreiheitsrabatts eine völlige Neuordnung der Berufshaftpflicht-Versicherung. Bis heute sucht der Fachmakler nach maßgeschneiderten Konzepten für alle die Planungsbüros betreffenden juristischen Neuerungen und arbeitet dabei mit allen maßgeblichen Versicherern im In- und Ausland zusammen.