



REFERENZ

Definition einer internationalen IT-Zielstruktur für Zahlungsverkehr und Vertrieb

Nach dem Erwerb der Gerling Versicherung durch den Talanx-Konzern wurden die Gesellschaften HDI, Gerling und ASPECTA in die HDI-Gerling Leben Serviceholding AG integriert. Dafür haben Versicherungsexperten der mgm consulting partners die technischen Systeme für Zahlungsverkehr und Vertrieb hinsichtlich einer Systemkonsolidierung für den internationalen Bereich analysiert und eine Handlungsempfehlung an ASPECTA abgegeben.

Ausgangssituation: Fusion von Konzernen mit unterschiedlichen IT-Systemen

Anlässlich der Fusion mit der Gerling Versicherung und Gründung der HDI-Gerling Leben Serviceholding AG sollte für die neue Unternehmensgruppe eine neue, gemeinsame IT-Zielstruktur definiert werden. Um sowohl im nationalen als auch im internationalen Bereich die Servicequalität, beispielsweise „time-to-market“ und „response time“ in der Systembetreuung, zu verbessern, wurde eine Internationalisierungsstrategie u. a. mit dem Ziel der Dezentralisierung von Schlüsselfunktionen verabschiedet. Diese sollte konkret mehr Selbständigkeit der Auslandsgesellschaften und dadurch mehr Flexibilität erlauben, um lokale Geschäftsumancen berücksichtigen zu können.

Projektziel: Darstellung einer wirtschaftlich und technisch effizienten IT Zielstruktur

Unter der Prämisse der Internationalisierungsstrategie wurden die IT-Systeme für Zahlungsverkehr und Vertrieb analysiert, um daraus eine wirtschaftlich und technisch effiziente IT-Zielstruktur für den internationalen Bereich der Unternehmensgruppe abzuleiten. Neben der Berücksichtigung versicherungsspezifischer Anforderungen in den Ländern (z.B. in der Gesetzgebung) sollten gemäß der eingeschlagenen Strategie auch die lokalen Anwenderbedürfnisse einbezogen werden.



„Dank der Arbeitsergebnisse konnten wir schnell entscheiden und mit der Umsetzung beginnen.“

Dr. Olaf Kliesow
Bereichsleiter bei ASPECTA

Die ASPECTA Lebensversicherung AG wurde im Jahre 1996 gegründet und ist Spezialist für Absicherung und Vermögensaufbau. Als Mitglied des Talanx-Konzerns ist sie sowohl in Deutschland als auch in neun weiteren europäischen Ländern mit eigenständigen Gesellschaften und Niederlassungen vertreten. Der Vertrieb ihrer Produkte erfolgt über unabhängige Vertriebspartner. Für die Koordination der nationalen und internationalen Tätigkeiten der ASPECTA Unternehmensgruppe wurde im Jahre 2000 die ASPECTA GLOBAL GROUP AG ins Leben gerufen.

Zur Beurteilung von Wirtschaftlichkeit und Effizienz wurden unterschiedliche Lösungsszenarien entwickelt: Dazu wurden u. a. verfügbare Standardsoftware-Systeme und Individuallösungen in einer Marktanalyse bewertet. Dabei musste für alle Szenarien eine stärkere Internationalisierung von Anwendungsentwicklung und -support berücksichtigt werden.

Expertise von mgm consulting partners: Austarierung lokaler Bedürfnisse mit zentralen Effizienzvorteilen

Gemeinsam mit dem Kunden plante, steuerte und unterstützte mgm consulting partners das Projekt über seinen gesamten Verlauf. Mittels speziell individuell konzipierter Fragebögen wurden zunächst die spezifischen Länderanforderungen in puncto Fachlichkeit, Technik und Organisation erhoben und im Rahmen des mgm Vorgehensmodells aufbereitet.

Anschließend führte das mgm-Team Workshops mit den Anwendern in den einzelnen Ländern durch und untersuchte auch die länderspezifisch verwendeten Systeme. Dabei wurden auch die bisherigen Investitionen nach Kostenarten erfasst und hinsichtlich der geplanten Marktanalyse strukturiert, um spätere Lösungsalternativen vergleichen zu können.

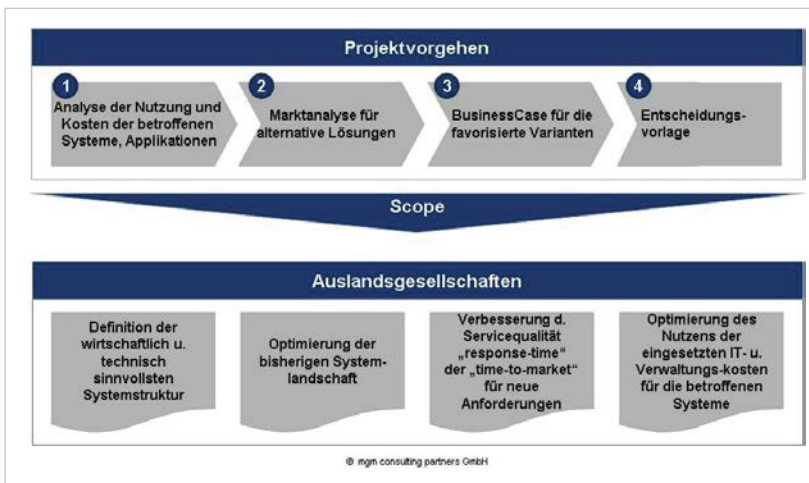


Abbildung 1

„Die mgm-Experten haben unser Umfeld binnen Tagen verstanden und konnten uns im Verlauf des Projektes fachlich stets kompetent beraten“, lobt Raymond Brust-Rasokat, verantwortlicher Projektleiter bei ASPECTA.

Für die Marktanalyse wurden schließlich europäische Standardsoftware- und Lösungsanbieter in einem „Request for Information“ (RFI)-Prozess eingeladen und die jeweiligen Systeme hinsichtlich ihrer Abdeckung der spezifizierten Anforderungen und Kosten porträtiert.

Um die optimale Lösung herauszuarbeiten, wurde gemeinsam mit dem Kunden eine Entscheidungsmatrix entwickelt. „In einer mehrdimensionalen Entscheidungssituation ist es wichtig, die Auswirkungen einzelner Aspekte auf das Gesamtsystem nachvollziehen zu können. Die durchgängig angewandte Methodenkompetenz von mgm hat mich überzeugt“, erkennt Brust-Rasokat an. Im Ergebnis konnten so die identifizierten Lösungsszenarien im Rahmen der Business Case-Erstellung wirtschaftlich bewertet werden.

ASPECTA legte dabei Wert auf eine detaillierte Abschätzung einer zukünftigen Implementierung im Rahmen der gefundenen IT-Zielstruktur.

Nutzen für ASPECTA

Durch die ganzheitliche Betrachtung der betroffenen IT-Systeme wurden wesentliche Einsparpotenziale erkannt. Ohne die gefundenen Synergien zu gefährden, konnte gleichzeitig eine Lösung gefunden werden, die den Landesgesellschaften notwendige Gestaltungsräume offen lässt.

„Dank der Arbeitsergebnisse konnten wir schnell entscheiden und mit der Umsetzung beginnen“, fasst Dr. Olaf Kliesow, Bereichsleiter bei ASPECTA, zusammen.

Haben wir Ihr Interesse für unser Know-how geweckt?

Dann treten Sie mit uns in den Dialog:

references@mgm-tp.com