

# ELAXY Success-Story

> KUNDE: Swiss Life Österreich

> PRODUKT: ELAXY FiANTEC

## SCHWEIZER QUALITÄT UND ÖSTERREICHISCHER CHARME

Die Swiss Life Gruppe bietet für ihren österreichischen Markteintritt ein neues Vertriebsmodell für Kunden und Vertriebspartnern mit einem Höchstmaß an Transparenz. Wichtiger Baustein im System: die ELAXY Lösung FiANTEC.

**W**er Kunden überzeugen will, muss genau wissen, wo ihre Bedürfnisse liegen. Rund 18 Monate sondierte das Projektteam um Klaus Himmelreich, Vorstandsvorsitzender der Swiss Life in Österreich, den österreichischen Markt. Das Resultat: Der Schweizer Konzern gründet – neben den Kernmärkten Schweiz, Deutschland und Frankreich – eine weitere Dependence in Österreich. Diese soll künftigen Kunden und Vertriebspartnern eine Ansprache direkt vor Ort bieten und eine sichere, vertrauensvolle Anlaufstelle darstellen. Das Konzept war dabei bedacht: Je nach Kundenbedarf sollen die Österreicher auch in Zukunft Produkte von Swiss Life Deutschland oder Liechtenstein beziehen können – eben wie ein „Großhändler“. Ein Modell, das einen weiteren Vorteil bietet: schlanke Struk-

turen. „Wir konnten mit nur zehn Leuten in Österreich starten und waren durch unser Vertriebsmodell trotzdem in der Lage, das ganze Land abzudecken“, erklärt Klaus Himmelreich.

### SERVICE FÜR KUNDEN UND VERTRIEB

Damit dieses Wholesaler-Modell reibungslos funktioniert, ist eine schnelle, flexible und auch effiziente IT das A und O. Denn nicht nur die Versicherungskunden sollen von Service vor Ort und transparenten Produkten profitieren, sondern vor allem auch die Vertriebspartner. „Als Produktanbieter kann man sich mit exzellenten Serviceleistungen differenzieren – das ist natürlich ganz entscheidend für unsere Strategie“, erzählt Klaus Himmelreich. Ein professionelles Provisionssystem war daher die Grundvoraus-

setzung für das Projektteam. Nach einer genauen Sondierung des Marktes fiel die Wahl im Spätsommer 2009 auf FiANTEC von ELAXY. Die Vertriebssteuerungs- und Provisionsabrechnungssoftware, die in über zwanzigjähriger Zusammenarbeit mit Maklern, Banken, Versicherungen und Immobilienvermittlern gewachsen ist, überzeugte vor allem mit Flexibilität und einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. „Außerdem waren wir von der Referenzkundenliste und von ELAXY als Unternehmen mit seiner Historie, den Ressourcen und nicht zuletzt den Mitarbeitern sehr angetan“, erzählt Klaus Himmelreich.

### EINE PASSENDE LÖSUNG

Auch bei der IT spielte das Stichwort Transparenz eine entscheidende Rolle: Das System musste das Geschäftsmodell Produktgeber-Servicegesellschaft-Makler sowie sämt- →

## DIE FAKTEN AUF EINEN BLICK



Vorsorgeprodukte, die in erster Linie Sicherheit und Transparenz bieten, sind für die Swiss Life Gruppe der Türöffner beim Markteintritt in Österreich.

NUR

3

**MITARBEITER BEWÄLTIGEN SÄMTLICHE ZAHLUNGSFLÜSSE PROBLEMLOS.**

In Wien werden sämtliche Zahlungsflüsse dank FiANTEC mit nur drei Mitarbeitern selbst gemanagt. Sie versorgen die Vertriebspartner mit bestmöglicher Transparenz, beispielsweise in Form von detaillierten Abrechnungen.

# ELAXY Success-Story

liche Zahlungsflüsse sauber abbilden können. Hier bot die ELAXY-Lösung die passenden Voraussetzungen: Aufgrund einer Programm-Parametrisierung lassen sich beliebig komplexe Vertriebsstrukturen problemlos abbilden und umfassende Provisionsflüsse berechnen, kontrollieren und analysieren. Dadurch zwingt FiANTEC der Swiss Life keine starren Strukturen auf, sondern bietet die Möglichkeit, flexibel alle individuellen Anfor-

denzentrum der Swiss Life Gruppe, direkt zugreifen. Über Online-Schnittstellen ist FiANTEC mit dem CRM-System sowie mit der Luxemburger Bestandsdatenverwaltung verbunden. Nachdem der Vertriebspartner seinen neuen Kundenantrag an den zentralen Vertriebssupport in Wien geschickt hat, werden dort die Daten im CRM-System erfasst und über eine automatische Schnittstelle an FiANTEC geschickt. Ebenfalls automatisch

der Softwarekomponenten wie FiANTEC im Herbst 2009 mit dem Ziel, im Frühjahr 2010 operativ zu starten. „Ursprünglich war unser Zeitplan sogar noch etwas ambitionierter. Aber bei einem solchen Projekt kann es natürlich auch zu Verzögerungen kommen – und wenn sich markt- oder produktseitig etwas ändert, muss das auch wieder im Provisionssystem berücksichtigt werden“, erklärt Klaus Himmelreich. ELAXY habe sich hier als sehr flexibler und verlässlicher Partner erwiesen, der mit sämtlichen Unwägbarkeiten gut zurecht kam und optimale Ergebnisse lieferte. „Um schlussendlich das Optimum zu erreichen, muss man vor allem konstruktiv diskutieren können. Und gerade auch auf der zwischenmenschlichen Ebene hat es mit ELAXY reibungslos funktioniert. Summa summarum war es schlichtweg eine sehr positive Projekterfahrung.“

Und die dauert weiter an. Denn mit jeder Produktänderung sowie neuen Produktpartnern, wie etwa Swiss Life in Deutschland, wächst auch die IT mit. Daher sei die Skalierbarkeit der ELAXY-Software eine der Schlüsselstärken des Produktes, so Klaus Himmelreich. „Es war immer mein Wunsch, eine starke Marke in meinem Heimatland Österreich aufzubauen. Nach 20 beruflichen Jahren in der Schweiz habe ich dieses Ziel nun erreicht – und ich freue mich darauf, neue Herausforderungen dieser spannenden Aufgabe gemeinsam mit Partnern wie ELAXY weiterhin so erfolgreich zu stemmen“, blickt der Vorstandsvorsitzende Klaus Himmelreich zuversichtlich in die Zukunft eines Vertriebsmodells, das europaweit Schule machen könnte. ■



**„Dank FiANTEC können wir sämtliche Zahlungsflüsse mit nur drei Mitarbeitern selbst managen und unseren Vertriebspartnern höchste Transparenz bieten.“**

Klaus Himmelreich, Vorstandsvorsitzender Swiss Life Österreich

derungen abzubilden. Veränderungen in der Vertriebsstruktur oder im Produktangebot lassen sich ebenfalls jederzeit ohne großen Aufwand in der Software abbilden. „Das war uns sehr wichtig – und überdies sollte die Software uns in die Lage versetzen, spontane Aktionen wie etwa einen Vertriebswettbewerb zu einem bestimmten Produkt einfach und schnell selbst zu konfigurieren“, erläutert der Vorstandsvorsitzende. Überhaupt war es dem Team um Klaus Himmelreich wichtig, selbst die Hoheit über das Provisionssystem zu haben.

Per Remote-Zugang können die Mitarbeiter in der österreichischen Servicezentrale auf die Applikation, gehostet im Züricher Re-

erfolgt die Weitergabe der Daten an die Luxemburger Bestandsverwaltung. Von dort kommen die entsprechenden Police-Daten halb automatisch zurück zu FiANTEC und erzeugen dort eine Provisionszahlung. „So können wir hier in Wien sämtliche Zahlungsflüsse dank FiANTEC mit nur drei Mitarbeitern selbst managen und unseren Vertriebspartnern bestmögliche Transparenz bieten, beispielsweise in Form von detaillierten Abrechnungen.“

## **SCHNELLES PROJEKT, SCHNELLE ERFOLGE**

Nach der Spezifikation sämtlicher Anforderungen startete die Implementierungsphase

## **INTERESSIERT?**

Gerne präsentieren wir Ihnen die ELAXY FiANTEC, stellen Ihnen einen Testzugang zur Verfügung  
> **Telefon: +49 335 557.1642** > **info@elaxy.de** > **www.elaxy.de**

### **ELAXY Format GmbH**

Am Technologiepark 1  
15236 Frankfurt (Oder)  
Germany

Tel. +49 335 557.1642  
Fax +49 335 557.1649  
info@elaxy.de, www.elaxy.de

Standorte:  
Jever  
Puchheim



**ELAXY**

Add Experience