

ELAXY Success-Story

> KUNDE: Deutsche Apotheker- und Ärztebank

> PROJEKT: APO EVOLUTION (KUNDENINDIVIDUELLE LÖSUNG)

DAS PORTAL ZUM KUNDEN

Eine spezielle Zielgruppe erfordert eine spezielle Software für eine effiziente und individuelle Beratung. Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank fand ihre Lösung gemeinsam mit ELAXY.

Die Bank für Angehörige der Heilberufe ist die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) mit Hauptsitz in Düsseldorf. Neben sämtlichen Finanzierungsfragen rund um Praxisgründungen oder Immobilienwerb steht die apoBank ihren Kunden auch mit fundiertem betriebswirtschaftlichem Know-how zur Seite. „Wir verstehen uns als ‚Universalbank mit Privatbankcharakter‘“, erklärt Alexa Schulz, Produktspezialistin bei der apoBank. „Sowohl bei Produkten als auch in der Beratung liegt unser Fokus auf der Erstellung individueller Finanzierungskonzepte, abgestimmt auf die Bedürfnisse unserer Zielgruppe.“

Der Beschluss zur Weiterentwicklung der bis dato eingesetzten Softwarelösungen

von ELAXY wurde Ende 2006 gefasst. „Es war schnell klar, dass das Ziel nicht nur eine Optimierung der bisherigen Lösungen, sondern die komplette Neuentwicklung unserer Beratungsumgebung sein musste“, erläutert Alexa Schulz. „Am Ende sollte eine einheitliche Anwendung stehen, die Kunden und Mitarbeiter bei unseren oftmals komplexen Finanzierungsberatungen optimal unterstützt und sich künftig um weitere Schnittstellen zu Systemen unseres Hauses erweitern lässt.“

DER WEG

So startete die apoBank zusammen mit ELAXY im Jahr 2007 eine Vorstudie. „Die Herausforderung war einen ‚Alleskönner‘ zu entwickeln, der uns von der schnellen Konditionskalkulation bis zur komplexen

Finanzierungslösung alles in einer Anwendung bietet“, so Detlef Klewinghaus, IT-Organisator bei der apoBank. Ende 2007 präsentierten die Entwickler von ELAXY und das Projektteam der apoBank erstmals dem Vertrieb ihre Grundidee. „Das war wirklich ein ‚Aha-Erlebnis‘“, meint Detlef Klewinghaus. „Alle waren auf Anhieb begeistert – und hätten schon die Prototyp-Basis am liebsten gleich mitgenommen und eingesetzt!“ Es habe einfach ein ganz neuer Geist, ein intuitiver Beratungsfluss in der Anwendung gesteckt – von der Eingabe über die Angebotserstellung bis hin zum Ausdruck.

Das Zeitfenster für die anschließende Konzeption und Umsetzung war mit insgesamt neun Monaten eng gesteckt. „Wir haben immer darauf vertraut, dass

DIE FAKTEN AUF EINEN BLICK

9
MONATE

In nur neun Monaten wurde das Projekt „apo Evolution“ - ein Beratungsportal mit unterschiedlichen Modulen - konzipiert und umgesetzt.



„Alle waren auf Anhieb begeistert – und hätten schon die Prototyp-Basis am liebsten gleich mitgenommen und eingesetzt!“

Detlef Klewinghaus, IT-Organisator bei der apoBank

1 PORTAL

Ziel war ein Beratungsportal, in dem sowohl schnelle Finanzierungskalkulationen für weniger komplexe Baufinanzierungen oder für Existenzgründungen möglich sind, aber auch komplexere Lösungen dargestellt werden.

ELAXY Success-Story

wir das gemeinsam mit ELAXY schaffen können“, sagt Detlef Klewinghaus. So starteten die IT-Experten in enger Zusammenarbeit mit dem Vertrieb die Entwicklung

lich angeordnete Aufruf-Icons weitere Eingaberegister zur Verfügung, um bei Bedarf detailliertere Angaben, etwa zur steuerlichen Situation des Kunden zu erfassen.

„Diese Flexibilität führte von Anfang an zu einer hohen Akzeptanz von apoEvolution im Vertrieb“, meint Detlef Klewinghaus. Gleichzeitig sorgte die neue Anwendung nun für einen einheitlichen Auftritt – auch bei den Vertriebspartnern. Pilotierung und Rollout verliefen komplikationslos: Bereits nach vier Monaten war die fachliche Konzeption der Beratungsmodule abgeschlossen. Die hohe Qualität der ersten Testversion ermutigte, am Rollout nach nur neun Monaten Entwicklung, Umsetzung und Testdurchläufen festzuhalten. „Das war schon faszinierend“, erinnert sich Alexa Schulz. „Auch die Pilotversion war praktisch fehlerfrei. apoEvolution ist so einfach zu bedienen, dass wir komplett auf Schulungsmaßnahmen verzichten konnten.“ So konnten die in die Entwicklung und Tests eingebundenen Berater apoEvolution bereits zwei Wochen nach Start der Pilotphase im November 2008 aktiv einsetzen. „Für uns natürlich eine enorme Zeit- und Kostenersparnis“, lobt Alexa Schulz. ■



„Das Ergebnis ist so einfach zu bedienen, dass wir auf Schulungsmaßnahmen komplett verzichten konnten.“

Alexa Schulz, Produktspezialistin bei der apoBank

der neuen Software. „Die starke Einbindung unserer Berater war uns sehr wichtig“, betont Alexa Schulz. „Es sollte wirklich ein Programm vom Vertrieb für den Vertrieb werden.“

DIE LÖSUNG

Das Besondere der neuen Anwendung mit Namen „apoEvolution“: Es handelt sich um ein Beratungsportal mit unterschiedlichen Modulen: Etwa für die schnelle Finanzierungskalkulation, für weniger komplexe Baufinanzierungen oder für Existenzgründungen. Jedes Beratungsmodul besteht aus zwei Haupterfassungsdialogen. Im ersten Finanzierungsdialog legt der Berater die auf das jeweilige Vorhaben abgestimmte Finanzierungslösung fest. Der zweite Angebotsdialog dient zur Gestaltung der kundenindividuellen Ausdrucke. Innerhalb der einzelnen Dialoge stehen dem Berater als übersicht-

Diese Eingaberegister überdecken nicht die Grunddialoge, die Orientierung bleibt immer erhalten. „Unsere Berater sollen bewusst in keine starre Maske gepresst werden“, so Alexa Schulz. Schließlich sei jede Gesprächssituation anders. Der Berater muss seine eigene, erfolgreiche Gesprächsführung einsetzen und den Umfang der IT-gestützten Beratung selbst bestimmen können. Durch die einfache, übersichtliche Strukturierung mit voreingestellten Produkten und Konditionen in allen Varianten können die Vertriebsmitarbeiter schnell eine Lösung präsentieren. Auch eine Ad-hoc-Beratung am Telefon ist möglich: Mit wenigen Klicks und Eingaben beantworten Berater Finanzierungsfragen in kürzester Zeit. Das Ganze funktioniert auch im Offline-Fall problemlos und stellt eine qualitativ hochwertige Beratung im mobilen Vertrieb, unabhängig von UMTS-Netzen, sicher.

AUF EINEN BLICK



> Gründungsjahr	: 1902
> Mitarbeiter	: 2.263
> Filialen bundesweit	: 46
> Bilanzsumme 2008	: 41.221 Mio. Euro

INTERESSIERT?

Gerne stellen wir Ihnen unserer Projektlösungen für Kunden vor und beraten Sie. > Telefon: 089. 890 130. 0 > info@elaxy.de
Oder Sie bestellen unser kostenloses Kundenmagazin „IT Finance“, in dem wir regelmäßig neue Kundenprojekte vorstellen.

ELAXY Financial Software & Solutions GmbH & Co. KG

Gutenbergstraße 5
82178 Puchheim
Germany

Tel. 0049 (0) 89.890 130. 0
Fax 0049 (0) 89.890 130. 399
info@elaxy.de, www.elaxy.de

Standorte:
Jever
Puchheim



ELAXY

Add Experience