



# Der Schlüssel zum Erfolg

Die Kreis- und Stadtparkasse Speyer belegt den ersten Platz im Versicherungsgeschäft unter den rheinland-pfälzischen Sparkassen. Ein Erfolg, den die Pfälzer auch auf ELAXY FiANTEC zurückführen. Sie haben die Vertriebssteuerungssoftware seit sechs Jahren im Einsatz.

> Die Kreis- und Stadtparkasse Speyer feiert im nächsten Jahr ihr 180-jähriges Jubiläum und ist damit die am längsten erfolgreich operierende Sparkasse in der Region Pfalz. Eine lange Zeit, in der die Sparkasse eine tiefe Verbindung zu den Menschen, den Unternehmen und der Kultur des Wirtschaftsraums Speyer aufgebaut hat und sich als kompetenter Partner für alle Finanzfragen etablieren konnte.

Rund 70.000 Kunden nehmen heute die Leistungen der Sparkasse in Anspruch; seit den 1990er-Jahren zählt dazu auch das Angebot von Versicherungsprodukten. Aufgrund der wachsenden Nachfrage und zunehmender Erfolge im Versicherungsvertrieb gründete das Institut 1999 eine eigene Agentur. „Dieser Geschäftszweig hatte schnell einen Umfang, den wir mit unserer selbst entwickelten Lösung nicht mehr bewältigen konnten“, berichtet Wolfgang Baumjohann, der als Abteilungsleiter das Versicherungsgeschäft seit der Agenturgründung verantwortet. „Wir hatten keine Kontrolle über unsere Einnahmen und der Provisionsfluss war nur bedingt nachvollziehbar. Für eine fundierte Vertriebsarbeit und einen gezielten Ausbau der Versicherungssparte fehlte einfach eine professionelle Software zur Provisionsabrechnung sowie zur Vertriebssteuerung“, so der Vertriebspezialist weiter.

## Im Pilotprojekt überzeugt

Diesen Bedarf erkannte auch die Versicherungskammer Bayern (VKB), Produktpartner der Sparkassen, und setzte ein Pilotprojekt zur Einführung der Provisionsabrechnungs- und Vertriebssteuerungssoftware ELAXY FiANTEC auf. Die Speyerer nahmen als eine der ersten Sparkassen im Januar 2002 an diesem Pilotprojekt teil. Die VKB stellt dazu ihren Vertriebspartnern eine individuell abgestimmte Softwareversion zur Provisionsabrechnung und Vertriebssteuerung zur Verfügung. „Aufgrund der betrieblichen Ausrichtung der Sparkasse haben wir uns für weitere,

auf der FiANTEC-Version der VKB aufbauende Zusatzmodule und dadurch für eine umfangreichere Version entschieden“, berichtet Vertriebspezialist Wolfgang Baumjohann und erklärt: „Wir hatten schon damals klar definierte Vorstellungen, was eine Software leisten muss. Nur FiANTEC deckte dies in vollem Umfang ab.“ Denn mit der Softwarelösung lassen sich umfassende Provisionsflüsse berechnen, kontrollieren und analysieren. Auch die Abbildung komplexer Vertriebsstrukturen ist auf der Basis einer Programm-Parametrisierung problemlos möglich. Ein weiterer Pluspunkt: die Flexibilität der Software, die sich allen strukturellen Veränderungen anpasst. „Wir arbeiten beispielsweise seit Beginn mit Zehn-Jahres-Statistiken, unsere komplette Vertriebsstruktur ist mit allen Hierarchien in FiANTEC abgebildet“, sagt Wolfgang Baumjohann. „So können wir auch über lange Zeiträume für alle Produkte auf Bereichs- und bis auf Mitarbeiterbene Querschnitte ermitteln und umfangreiche Analysen durchführen.“ Eine Abschlussklausur im Juli 2003 überzeugte auch die Vorstände restlos – und die endgültige Entscheidung für die ELAXY-Software war getroffen.

### 859 Prozent über Plan

Heute belegt die KSSK Speyer im girokontenbereinigten Ranking unter den rheinland-pfälzischen Sparkassen den ersten Platz im Versicherungsgeschäft – und das mit lediglich sechs Mitarbeitern in der Versicherungsabteilung und einer 90-köpfigen Vertriebsmannschaft. „FiANTEC hat einen großen Anteil an diesem Erfolg, denn die Software versetzt uns in die Lage, Schwachstellen und Verbesserungspotenziale in unserer Vertriebsarbeit zu iden-



**„Wir optimieren mit FiANTEC unsere Vertriebsarbeit. 2007 lagen wir dadurch im Kfz-Geschäft 859 Prozent über Plan.“**  
**Wolfgang Baumjohann, Abteilungsleiter Versicherungsgeschäft**

tifizieren“, erläutert Wolfgang Baumjohann und resümiert stolz: „Wir können mit FiANTEC unsere Arbeit konsequent optimieren. Das zeigt sich auch in unserer Zielerfüllungsquote. Beispielsweise lagen wir 2007 im Kfz-Geschäft 859 Prozent über Plan.“

Auch seine Flexibilität stellte FiANTEC während des nun gut sechsjährigen Einsatzes bei der KSSK Speyer mehrfach unter Beweis. So erfolgte zum Beispiel im November 2005 die Umstellung auf ein neues Provisionsmodell. Anteile werden seitdem nur noch zur Hälfte direkt an die Vertriebsmitarbeiter ausgeschüttet. Die Verteilung der restlichen 50 Prozent erfolgt leistungsorientiert nach Zielerfüllungsgrad aus einem zentralen Pool. „Auch diese Umstellung wurde von ELAXY vorbildlich und mit viel fachlichem Know-how gemeistert. Als Anwender sind wir begeistert davon, wie effizient die ELAXY-Mitarbeiter unsere Anforderungen in der Software umsetzen“, meint Wolfgang Baumjohann.

### Verarbeitung von Antrags- und Provisionsdaten

Eines der wichtigen Auswahlkriterien für die Software war bereits 2002 die Möglichkeit, Datensätze über eine Schnittstelle automatisch zu verarbeiten. Heute stellt die VKB Datensätze standardisiert zur Verfügung, und so läuft bei der KSSK Speyer derzeit ein wichtiges Softwareprojekt: Antrags- und Provisionsdaten werden schon in den nächsten Wochen automatisch in FiANTEC übertragen. „So unterstützt uns ELAXY einmal mehr dabei, unsere Vertriebseffizienz weiter zu steigern“, freut sich Agenturleiter Wolfgang Baumjohann. ■

### Auf einen Blick: Kreis- und Stadtparkasse Speyer

<b>Bilanzsumme:</b>	1,24 Mrd. Euro (31.12.2007)
<b>Geschäftsstellen:</b>	14
<b>Mitarbeiter:</b>	300
<b>Internet:</b>	www.sparkasse-speyer.de

